STEUERUNGSBANK 2024

Weiterbildungsangebote für Beauftragtenwesen, Interne Revision, Banksteuerung und Treasury sowie Marketing und Vertrieb

Berufsstart
Programme
BankColleg
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat

ABG

Wichtige Hinweise

Die in der Broschüre angegebenen Preise verstehen sich als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu sind wir im Begriff, einen Prozess zu starten, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechter-identitäten gleichermaßen an.

Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise:
Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstadt, Bannberscheid; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.; Freepik.com; iStock: PeopleImages, Yuliia, momcilog, julief514, shapecharge, Yuliia

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen

Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.

Sehr zufriedene Seminarteilnehmer

Die Rückmeldungen der Teilnehmer bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.

Optimale Integration digitaler Angebote

Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.

GVB

Exklusivität bei verbandspolitischen Themen

Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.

Starke Partnerschaften – bundesweit

In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.

Die passende Lösung für Sie und Ihre Bank

Egal, ob Sie für sich auf Ihrem Spezialisierungsweg, als erfahrener Banker, Führungskraft, Quereinsteiger oder für individuelle Anlässe in Ihrer Bank eine Lösung suchen: Wir beraten Sie gerne und finden gemeinsam mit Ihnen das passende Konzept!

Hervorragende Referenten

Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.

Praxisnähe

Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmer in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.

UNSERE WERTE

- LÖSUNGS- UND ZUKUNFTS-ORIENTIERUNG
- MITEINANDER
- WERTSCHÄTZUNG
- VERLÄSSLICHKEIT

Ihre fachlichen Ansprechpartner

JULIA-SOPHIE MAIER
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de

CHRISTIAN SCHMIDTNER
Produktmanager
Tel. 08461 650-1337
christian.schmidtner@abg-bayern.de

PETER WUTZER
Produktmanager
Tel. 08461-650-1365
peter.wutzer@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen

UTE BECK
Assistentin
Tel. 08461 650-1358
ute.beck@abg-bayern.de

JULIA GABLER
Assistentin
Tel. 08461 650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Steuerungsbank
Karrierewege

Vorstand

- Vorstandskompetenz/Managementkompetenz Unternehmensentwicklung & Strategie
- Vorstandskompetenz Banksteuerung
- Vorstandskompetenz Interne Revision
- Vorstandskompetenz Vertrieb
- Vorstandskompetenz Nachhaltigkeit

Spezialisieren und Führen

Abschluss Leiter/-in Vertriebsbank ADG

Vorstandskompetenz/Management-kompetenz Unternehmensentwicklung & Strategie

Abschluss: Leiter/-in Steuerungsbank

Vorstandskompetenz/Management-kompetenz Unternehmensentwicklung & Strategie

Banksteuerungs-kompetenz für Nicht-Controller/-innen

Diplomierte/r Leiter/-in Vertrieb ADG

Diplomierte/r Leiter/-in Marketing ADG

Zertifizierte/r Revisionsleiter/-in ADG

Zertifizierte/r Leiter/-in Risikocontrolling ADG

Zertifizierte/r Leiter/-in Medialer Vertrieb ADG

Zertifizierter Nachhaltigkeits-manager S. 143

Nachhaltigkeit

Zertifizierte/r Risikomanager/-in ADG

Zertifizierte/r Vertriebssteuerer/-in ADG

Zertifizierter Vertriebsmanager S. 138

Zertifizierte/r Marketingspezialist/-in ADG

Zertifizierte/r Treasurymanager/-in ADG

Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager S. 140

Zertifizierter Social-Media-Manager S. 141

GenoPE

Zertifizierter Meldewesen-spezialist S. 130

Meldewesen

Zertifizierter VR-Innenrevisor S. 122

Zertifizierter VR-Controller S. 128

Allgemeine Interne Revision S. 116

Kreditrevision S. 119

Controlling S. 126

Marketing-/Vertriebsunterstützung S. 136

Interne Revision **Controlling** **Marketing und Vertrieb**

Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ auf den angegebenen Seiten.

Angebot der ABG | Angebot der ADG | Baut aufeinander auf

Inhaltsverzeichnis

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung ... 13
Erfahrungsaustauschkreis Auslagerungsmanagement und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen ... 13
Sorgfaltspflichten für Vorstände ... 14
Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG ... 14
ABG-Webinar: Unterstützung zum LSI-Stresstest 2024 ... 15
Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Grundlagenseminar ... 15
Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Vertiefungsseminar ... 16
Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager ... 16
Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG ... 17
Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk ... 18
Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2024 ... 18
ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der Genossenschaftsbank“ ... 19
ABG-Webinar zu den bankspezifischen Regelungen zum Thema Nachhaltigkeit ... 20
ABG-Webinar: „ZAM-Auslagerungsregister einrichten und anwenden“ ... 21
Produktstrategie Kundengeschäft im geänderten Zinsumfeld ... 22
Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger ... 23
Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt.BRP Rechte ... 23
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt ... 24
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung ... 24
Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG ... 25
Onlineseminar: Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung ... 26

Beauftragtenwesen

Datenschutz ... 28
Erfahrungsaustausch Datenkontrolle und Datenqualität ... 28
Grundlagen WpHG-Compliance ... 29
Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente ... 29
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte ... 30
KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten ... 30
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar ... 31
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche ... 31
Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) ... 32
Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis - ... 32
ABG-Webinar „Gestaltung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses nach BT 10 MACOMP" ... 33
Aufsichtliche Neuerungen im IT-Umfeld (BAIT, MaRisk) inkl. Erfa ... 33
Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025 ... 34
ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos ... 34
ABG-Webinar: „Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und Einhaltung von Finanzsanktionen“ ... 35
Grundlagenseminar für Auslagerungsbeauftragte ... 35
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“ ... 36

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention 36
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023) 37
Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor 37
Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor 38
Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos 38
Workshop WpHG-Compliance 39

Meldewesen

Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt Eigenmittel/-anforderungen) 41
Umsetzung von CRR III - aktuelle und konkrete Umsetzungsempfehlungen 41

Interne Revision

Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision 43
Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes 43
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren 44
Grundlagen der Unternehmenssteuerung für die Interne Revision 44
Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren 45
ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren 45
Kreditrevision 46
Prüfungshandbuch WpHG/Depot für Neu- und Wiedereinsteiger 47
Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision 48
Tagung für Innenrevisoren 48
Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG/Depot 49
Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025 49
Prüfung Zahlungsverkehr 50
ABG-Webinar: BelWertV-Novelle - Prüfungshandlungen und Auswirkungsanalyse 51
ABG-Webinar: Verlustfreie Bewertung Zinsbuch - Update Prüfung 51
Online-Seminar: Prüfung von Prozessautomationen (Omnikanalplattform) durch die Interne Revision 52
Onlineseminar: Prüfung von Vorgängen in agree21 durch die Interne Revision 54
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0) 56
ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW RS BFA 3 57
Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW 57
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023) 58
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise 59
Onlineseminar: Konzernrechnungslegung - Grundlagenseminar 60
Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update 61

Banksteuerung und Treasury

Kapitalplanungsprozess, Risikotragfähigkeit und Eckwertplanung 63
Aufzeichnung: ABG-Webinar "Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken" 63
Controllerforum 64
Erfahrungsaustausch zu VR-Control 66
Kreditportfoliomodell für Eigengeschäfte 66
ABG-Webinar: BETRIS - Beteiligungsrisiko und Beispielrechner der parcIT 67

ABG-Webinar: IRIS – Immobilienrisiko und Beispielrechner der parcIT 67
ABG-Webinar: Unterstützung zum LSI-Stresstest 2024 68
ABG-Webinar: Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken 68
Zinswende eingeleitet - Anpassungsbedarf in der Steuerung 69
Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht 69
Aktuelle Fragen der Gesamtbanksteuerung 70
ABG-Webinar: VR-Control KRM - LGD-Verlustquoten 72
Das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft 72
ABG-Webinar: „Dynamischer Zinsanstieg – zu viel des Guten?“ 73
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“ 73
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren 74
Nachhaltige Steuerung des Eigengeschäfts 74
ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Meldung der Risikotragfähigkeitsinformationen gem. FinaRisikoV zum 31.12.2023 75
Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts 75
ABG-Webinar: Angemessenheitsnachweis Verlustschätzung 76
ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW RS BFA 3 76
Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW 77
Praktiker-Workshop „Treasury" 77
ABG-Webinar: Angemessenheitsnachweis KPM-KG barwertig 78
Zinsanstieg und Vermögensbilanz – aktuelle Optimierungsimpulse 78
Implizite Optionen im Kundengeschäft – Hinweise des GVB zur Parametrisierung 79
ABG-Webinar: Überblick der Vorbereitungen zur IRRBB-Meldung 79

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement 81
Online Texten: Digitale Inhalte gestalten 81
ABG-Webinar: Online Texten - Digitale Inhalte gestalten 82
Photoshop 82
InDesign 83
Filialstrategie im Zeitalter der Digitalisierung - Die Rolle der Filiale in der Omnikanalbank - Strategien, Maßnahmen und betriebswirtschaftliche Bewertung 83
Marketingcontrolling: Von der gezielten Planung bis zur systematischen Budgetsteuerung 84
Erfahrungsaustauschkreis Marketing 84
Erfahrungsaustauschkreis Email-Marketing 85
Aktivierung des Jugendmarktes 85
Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt 86
Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für lokale Banken 86
#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur vertriebsorientierten Webseite 87
Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien 88
ABG-Webinar: Pflichtangaben auf der Webseite 89
ABG-Webinar "Datenschutz im Marketing und Vertrieb" 89
Datenschutz im Marketing und Vertrieb 90
Expertenrunde Online-Marketing 90
Erfahrungsaustausch Online-Marketing 91
Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter 91

Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen 92
ABG-Webinar: Bitcoin, Blockchain, CBDC und DeFi - Aktuelle Entwicklungen aus dem Kryptobereich 93
Onlineseminar: Private Banking im Fokus 94
ABG-Webinar: "Die Google Search Console: Was beachten? Was ist zu tun?" 95
ABG-Webinar: "Google My Business: Tipps, Tricks und Qualitätssicherung" 95
ABG-Webinar: "Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen" 96
ABG-Webinar: Umgang mit schwierigen Situationen 96
ABG-Webinar: Prüfungsmodul "Zertifizierter VR-Online-Trainer/Moderator" 97
Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager 97
ABG-Webinar: Kick-Off Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager für Teilnehmer und Interessierte 98
ABG-Webinar: Grundlagen des Vertriebserfolgs im Internet 98
ABG-Webinar: Marktstandards im Online-Marketing 99
ABG-Webinar: Operationalisierung von Online-Marketing 99
ABG-Webinar: Organisation von Online-Marketing im Bankenumfeld 100
ABG-Webinar: Meilensteine im Online-Marketing 100
Präsenz-Workshop mit Vorabend-Come-together 101
Prüfungsmodul "Zertifizierter Online-Marketing-Manager" inkl. Retrospektive 101
ABG-Webinar: Grundlagen Online-Marketing Recht 102
Workshop Datenanalyse kompakt 102
ABG-Webinarreihe: Grundlagen Datenanalyse 103
ABG-Webinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern 104
ABG-Webinarreihe: Good to know - Kryptowährungen 104
ABG-Webinar: Good to know - Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT 105
ABG-Webinar: Good to know - Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken 105
ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Möglichkeiten jenseits von Krytowährungen 106
ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Mögliche Anwendungen im Finanzsektor 106
Digitale Fachtagung Smart Data 107
ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern 108
Smart Data zur Wirkung bringen 108
ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live 109
ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten 110
ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht 111
ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle 112
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“ 113
ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung 114
ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager 115
ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen 115
ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer 116
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“ 117
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung 118
ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen, Erfolgsmessung und Best Practice“ 119
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC 120
ABG-Webinar: Smart Data – Meine Rolle als Vertriebssteuerer im Smart Data-Prozess 120

ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen? 121
ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren 121
ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb 122
ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen 122
Fachtagung Vertriebsmanagement 123
Professionelle Content Creation - Basic 124
Professionelle Content Creation – Advanced 124
Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera 125
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung 125
Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen 126
ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing 126
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus – Corporate Influencer in Banken 127
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte 127
ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung 128
Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine 129
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post 130
Erfolgreich Verkaufen auf Social Media 131
Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten 131
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern 132
ABG-Webinar: Finanzkompass für Kundinnen: Erfolgreiche Vorsorgeplanung 133
New Work für Beratende - Die Zukunft der Beratung in der Arbeitswelt 4.0: Von Tradition zu Innovation 134
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken 135
ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen und (werbliche) Hürden 136
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media 137
ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und Budget effektiv einsetzen 138

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2024 140
Social Media Strategieentwicklung und -aktualisierung 141
Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone produzieren können 142
Social Media Summer School 142
Social Media Recruiting - Next Level Recruiting - Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache 143
ABG-Webinar: Social Media Best Practice 143
Social Media Klinik - Feedback zu den eigenen Social Media und Online Marketing Kanälen 144
Social Media Ads - Wie Sie mit Social Media Werbeanzeigen mehr Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen generieren 144
Workshop Instagram 145
Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu Influencern machen 145
Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den passenden Apps und Tools mit Leichtigkeit passende Bilder und Videos für Ihre Social Media Kanäle erstellen 146
Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt 146
ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics 147
ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced 147
Social Media, Online Marketing und Digitalisierung für Führungskräfte 148
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus – Corporate Influencer in Banken 149
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte 149

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung 150
Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine 151
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post 152
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken 153
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media 154

Steuerungsbank Weiterbildung

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung

Zielgruppe

Mitarbeitende, die mit der praktischen Umsetzung im Zusammenhang mit der Umsatzsteueroption bei Bankleistungen befasst sind.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erfahren die neuesten Entwicklungen im Zusammenhang mit der Option und zu anderen umsatzsteuerlichen Themen. Ihr Wissen wird auf den aktuellen Stand gebracht, ihre bisherigen Erfahrungen bei der Durchführung der Option können sich die Teilnehmenden ggf. in kleinen Gruppen austauschen.

Inhaltsschwerpunkte

- Ermittlung des anteiligen Vorsteuerabzugs nach den Umsatzschlüssel
- Neueste Erfahrungen bei Außenprüfungen
- Diverse Anweisungen der Finanzbehörden
- Neue Finanzgerichts- und BFH-Urteile, EuGH-Urteile z.B. zu Aufsichtsratsvergütungen
- Praktische Themen, z.B. Vorsteuerabzug aus Rechnung mit Energiepreisbremse
- Für die Teilnehmenden besteht die Möglichkeit bis 03.06.2024 Fragestellungen per Mail an steuer@gv-bayern.de einzureichen. Diese werden im Seminar besprochen.
- Information, Austausch, Optimierung

Organisatorisches

Termin
02.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WUO

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Petra Honig, Roland Montague

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Auslagerungsmanagement und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen

Zielgruppe

Auslagerungsbeauftragte, Auslagerungsmanagement, Auslagerungsverantwortliche, Organisation, Interne Revision

Ihr Nutzen

- Vorstellung der Neuerungen zum Auslagerungsmanagement auf Basis der MaRisk-Novelle
- Diskussion aktueller, praktischer Fragen zum Auslagerungsmanagement
- Erfahrungsaustausch zum Thema ZAM-AR
- Gemeinsame Lösungsentwicklung
- Gewinnung von neuen Ideen

Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte reichen Sie Fragen mindestens 2 Wochen vorher über Mail@geno-cs.de ein.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fragestellungen zur Auslagerung
- Auslagerungsbeauftragter
- Auslagerungsregister
- Meldeanforderungen
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Neue Lösungsimpulse
- Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer und Referenten
- Gastreferent/in von der ZAM eG

Organisatorisches

Termin
22.10.2024

Ort
Unterhaching

Anmelde-Nummer
EZAM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Holger Endl, Steffen Hahn

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Sorgfaltspflichten für Vorstände

Zielgruppe

Vorstände

Ihr Nutzen

- Die zu beachtenden rechtlichen Vorschriften nehmen zu. Den rechtlichen Rahmen zu beachten und gleichzeitig handlungsstark die Bank zu führen, ist eine Herausforderung für Vorstände. In dieser Vorstandsveranstaltung lernen Sie die in Ihrem Alltag wichtigsten rechtlichen Vorschriften und deren praktische Umsetzung kennen.
- Somit sind Sie sowohl gegenüber der Bankaufsicht als auch in der Öffentlichkeit auf der „sicheren Seite".

Inhaltsschwerpunkte

- Verhältnis Vorstand / Aufsichtsrat / Abgrenzung der Zuständigkeiten
- Verträge mit Aufsichtsratsmitgliedern
- Haftung des Vorstandes, insbesondere Anspruch auf Entlastung und Reichweite der Entlastung
- Incentivs
- Strategische Ausrichtung und deren Umsetzung im Bankbetrieb
- Ressort- und Gesamtverantwortlichkeit des Vorstandes
- Prüfung der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
RSH

Preis
690,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte

Ihr Nutzen

Jährlich werden bei ca. 10 % der bayerischen Kreditgenossenschaften MaRisk-Sonderprüfungen durchgeführt und

dabei in allen Bereichen teils erhebliche Mängel festgestellt.

Im Rahmen der Tagung erhalten Sie Tipps aus der Praxis zur Vorbereitung und Ablauf von Sonderprüfungen.

Ausgehend von bisher festgestellten Mängeln werden außer-dem Themen vertieft, aktuelle Entwicklungen erörtert sowie Lösungsansätze mit Ihnen diskutiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Ablauf einer Sonderprüfung
- Geschäfts- und Risikostrategien
- Neue Produkte und neue Märkte
- Risikotragfähigkeit
- Backtesting und Validierung
- Risikosteuerungs- und Controllingprozesse
- Organisation
- Kreditgeschäft
- Sonderprüfungen bei Kreditengagements
- Interne Revision

Organisatorisches

Termin
08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BAR

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Roland Boxhorn,
Bernhard Dollinger

weitere Termine auf
www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Unterstützung zum LSI-Stresstest 2024

Zielgruppe

Das ABG-Webinar richtet sich an Mitarbeiter*innen, welche den LSI-Stresstest 2024 der Bundesbank und BaFin bearbeiten.

Je nach Organisationsstruktur werden dabei insbesondere Mitarbeiter*innen aus den Bereichen Risikocontrolling und Gesamtbanksteuerung angesprochen.

Ihr Nutzen

Das ABG-Webinar gibt Ihnen einen Überblick bezüglich des Umfangs und der Vorgehensweise zur Bearbeitung der Templates für den LSI-Stresstest. Außerdem werden die vorhandenen Unterstützungsleistungen (Leitfäden, Tools...) eingeordnet. Zudem erhalten Sie vom GVB verschiedene Hinweise zur Befüllung der Unterlagen. Dies erleichtert die Einarbeitung in das Themenfeld und soll dabei helfen, wiederkehrende bzw. allgemein gültige Fragestellungen möglichst effizient zu beantworten.

Inhaltsschwerpunkte

- Ablauf und Zeitplanung der Aufsicht
- Allgemeine Ausfüllhinweise
- Hinweise zu Unterstützungstools
- Vorstellung und Verfahrenserläuterung zu den Stresstest und Umfrage Templates
- Hinweise zu qualitativen Fragestellungen

Hinweis

Damit Sie die Inhalte des ABG-Webinars gezielt mit verfolgen können, bitten wir Sie folgende Unterlagen zum ABG-Webinar bereit zu halten:

- Das zu befüllende Excel-Template der Aufsicht zum LSI-Stresstest
- Das Dokument „Ausfüllhinweise und methodische Vorgaben“ zum LSI-Stresstest der Deutschen Bundesbank / BaFin
- Den vom BVR bereitgestellten „Leitfaden zum institutsübergreifenden Auskunftsersuchen LSI-Stresstest 2024“

Die Unterlagen werden bis zum Beginn der Umfrage von der Aufsicht bzw. vom BVR veröffentlicht.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WNZU

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Grundlagenseminar

Zielgruppe

Mitarbeitende, die gem. BGV C9 „UVV-Kassen“ / BGI 819-3 als psychische Ersthelfer (nach Banküberfällen) bestellt werden sollen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten die Befähigung, für Krisenmanagement und Stressabbau nach einem Banküberfall zu sorgen. Sie können die Vorgesetzten bei der Unterweisung hinsichtlich der psychischen Folgen von Banküberfällen unterstützen (Vorgabe der BGI 819-3)

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung, Erwartungen, Grundbegriffe
- Grundlagen: Stress
- Grundlagen: Kommunikation
- Praxis: CISM – Critical Incident Stressmanagement
- Psychische Erste Hilfe bei Raubüberfällen: Basisregeln
- Psychische Erste Hilfe: Hilfsmittel zur Krisenbewältigung
- Diskussion, Ausblick

Hinweis

Zur Erfüllung der o.a. Bereitstellungspflicht sollte die Bank mindestens so viele psychische Ersthelfer ausbilden, dass diese je nach ihrer Größe / Verbreitungsgebiet etwa 45 Minuten nach bekannt werden des Überfalles bei den Opfern sein können. Alle zwei Jahre ist eine Auffrischung der Kenntnisse notwendig. Dazu wird den Teilnehmerinnen und Teilnehmern nach einem Jahr ein Vertiefungsworkshop angeboten.

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AZE

Preis
360,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Vertiefungsseminar

Zielgruppe

- Psychische Ersthelfende gemäß BGV C9 „UVV-Kassen“ / BGI 819-3
- Personen, die eine Grundeinweisung als Psychische Ersthelfende absolviert haben oder die über praktische Erfahrungen als Psychische Ersthelfende verfügen

Ihr Nutzen

Die TeilnehmerInnen vertiefen die Befähigung, für Krisenmanagement und Stressabbau nach einem Banküberfall zu sorgen. Sie können die Vorgesetzten bei der Unterweisung hinsichtlich der psychischen Folgen von Banküberfällen unterstützen (Vorgabe der BGI 819-3).

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung, Erwartungen
- Auffrischung und Vertiefung der psychologischen Grundlagen
- Hilfestellungen Tage und Wochen nach dem Überfall
- Mittel- und langfristige Folgen für Opfer
- Kommunikation in Krisensituationen
- Individuelle Stressbewältigung: Hilfsmittel für Helfer
- Eloquentes Verhalten unter Belastung: Rollenfindung und Selbstdurchsetzung
- Möglichkeiten und Grenzen der Psychischen Ersten Hilfe
- praktische Übungen, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch
- Diskussion, Ausblick

Hinweis

Auch im Seminar vertreten Sie Ihre Genossenschaftsbank. Achten Sie daher bitte auf gehobene Freizeitkleidung.

Organisatorisches

Termin
10.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VAE

Preis
360,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Norbert W. Sepeur

Buchen

Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager

Zielgruppe

Hinweis

Die Veranstaltung ist nur als komplettes Paket (PAOMM 24001) buchbar.

Buchungen sind auch nach dem Einführungswebinar möglich, da alle ABG-Webinare aufgezeichnet werden.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PAOMM

Preis
2.390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und Innenrevision

Angesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungs-bereiche (Sachzuwendungen an Dritte und

Aufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.

Inhaltsschwerpunkte

Rechtlicher Anwendungsbereich § 37b EStG

- Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte
  - Einheitliche Ausübung
  - Zusätzlichkeitsvoraussetzung
  - Geschenke, Streugeschenke, Incentives
  - Bewirtungen
  - VIP-Logen
  - Bemessungsgrundlage insbesondere bei Veranstaltungen
  - Pauschalsteuer
  - Aufzeichnungspflichten, Mitteilungspflichten
  - u. a.
- Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer
  - Zusätzlichkeitsvoraussetzung
  - Abgrenzung zu anderen Freibeträgen und Freigrenzen (insbesondere Rabattfreibetrag und 50-Euro-Grenze)
  - Zuwendung von Mahlzeiten, Aufmerksamkeiten
  - Bewertungs-/ Versteuerungswahlrecht bei Veranstaltungen
  - Auszeichnungspflichten
  - u. a.
- Zeitpunkt der Ausübung des Wahlrechts
- Auswirkung auf Sozialversicherung
- Aktuelle Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen

Praktische Umsetzung des § 37b EStG

- Umsetzung der aktuellen Rechtslage
- Organisations- und Handlungsanweisungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PDE

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk

Zielgruppe

Controller, Innenrevisoren, Handel und Treasury

Ihr Nutzen

- Überblick: Erwartungshaltung der Aufsicht
- Rückblick: Erkenntnisse aus Sonderprüfungen
- Einblick: Fondsreporting in der Praxis nebst Weiterentwicklungen - Ausblick: Berücksichtigung von regulatorischen Anpassungen insbesondere IRRBB, CSRBB und 8. MaRisk-Novelle

Inhaltsschwerpunkte

- Fondsinvestments: Die Mischung macht`s
- Regulatorische Anforderungen (MaRisk sowie RTF-Leitfaden)
- Zusammenspiel: Union Investment – Bank
- Neuerungen Angemessenheitsprüfung und -dokumentation
- Fremdzielfondsauflösung für Spezialfonds
- Beteiligungsrisiko / Immobilienrisiko im UI-Reporting
- Nachhaltigkeitsrisiken in der RTF (Fokus Investmentfonds)

Organisatorisches

Termin
18.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FRU

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Bernhard Dollinger, Jörg Krämer, Johannes Neufang

Buchen

Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2024

Zielgruppe

Angestellte Juristinnen und Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die tagtäglich mit Rechtsthemen konfrontiert sind.

Ihr Nutzen

- Aktuelle Informationen
- Diskussion aktueller rechtlicher Themen und Rechtsprechung aus den Bereichen Kredit-, Kreditsicherungs- und Insolvenzrecht
- Austausch mit Mitarbeitern anderer Institute
- Beide Referenten des Bereichs Rechtsberatung des GVB stehen während der Veranstaltung als Ansprechpartner zur Verfügung

Inhaltsschwerpunkte

Die Tagung greift aktuelle Themen wie u.a.

- Phishing
- Verzicht auf Erteilung der vollstreckbaren Ausfertigung einer Grundschuldbestellungsurkunde
- Kündigung langfristiger Sparverträge
- Vorfälligkeitsentschädigung bei Kündigung der Bank
- Nominalwertprinzip bei Fusion von Genossenschaften
- Unterlassungsanspruch wegen Schmähkritik
- Anfechtung nach §§ 130, 131 InsO
- Neue Abmahnungen und Inanspruchnahmen durch die Schutzgemeinschaft für

Bankkunden e.V.

- Sittenwidrige Zinsvereinbarung
- AGB-Urteil
- Negativzins im Aktivbereich
- Zulässigkeit von Verwahrentgelten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
JUR

Preis
490,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der Genossenschaftsbank“

Zielgruppe	Vorstände, Umsetzungsverantwortliche, Marktfolge Kredit, Innenrevision, Kreditsachbearbeiter, Meldewesen
Ihr Nutzen	Sie erhalten notwendige Informationen zur Umsetzung der Neuerungen im KWG. Schwerpunkt bilden dabei die neuen Organkreditvorschriften sowie das Themenfeld Corporate Governance. Ausgehend von der Gesetzeslage und der Verwaltungspraxis der BaFin werden die bankpraktischen Konsequenzen grundsätzlich aufgezeigt.
Inhaltsschwerpunkte	■ Neue Organkreditvorschriften ■ Ermittlung von Risikoträgern ■ Neue Anzeigevorschriften neu gewählter Aufsichtsräte; Interview ■ Eigenmittelempfehlung (EMZK) ■ Hinweise zum Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz (FiSG)
Hinweis	Bei weiteren technischen Fragen zum Webinar wenden Sie sich bitte an Frau Laura Heckner, laura.heckner@abg-bayern.de, Tel: 08461.650-1378

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WRIG

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar zu den bankspezifischen Regelungen zum Thema Nachhaltigkeit

Zielgruppe

Mitarbeiter der (KWG- und/oder WpHG-) Compliance-Funktion sowie der Banksteuerung der Genossenschaftsbanken. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die mit diesem Thema in der Genossenschaftsbank befasst sind.

Sofern Sie langfristig den Aufbau eines zentralen Koordinators für das Thema Nachhaltigkeit planen, richtet sich das Webinar auch an diese Zielgruppe.

Ihr Nutzen

Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden einen Überblick über die anstehenden bankspezifischen Regelungen zum Thema Nachhaltigkeit. Diese Entwicklung macht das Schnittstellenthema sukzessive von der "Kür zur Pflicht" und wird in den unterschiedlichsten Funktionen Ihres Hauses Handlungsbedarf auslösen. Erste praxisorientierte Hinweise aus der bereits vorhandenen Verbundunterstützung sowie der Ausblick auf geplante Unterstützungen der Verbände sollen Sie optimal auf den "Mega-Trend Nachhaltigkeit" vorbereiten.

Sie loggen sich in unser System ein und sehen den Vortrag des Referenten. Der Ton des Vortrags wird per Telefonkonferenz übertragen.

Im Rahmen des Webinars haben Sie die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen.

In Abhängigkeit der Teilnehmeranzahl und der Komplexität und Individualität der Anfragen besteht ggf. die Notwendigkeit, die Frage im Nachgang an das Webinar per Mail an den Referenten zu stellen.

Inhaltsschwerpunkte

- BaFin-Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken vom Dezember 2019 mit ersten praxisorientierten Hinweisen (u.a. Hinweise zum BVR-Impulspapier vom November 2020)
- Europäischer Hintergrund (EU Aktionsplan "Nachhaltiges Finanzwesen")
- Überblick über die OffenlegungsVO mit konkreten Umsetzungshinweisen (einzuhalten ab 10. März 2021)
- künftiges Klassifizierungssystem "nachhaltiger Wirtschaftstätigkeiten" der TaxonomieVO (ab 2022 / 2023)
- geplante Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Anlageberatung (MiFID II)
- Ausblick auf Entwicklungen im Themenkreis der CRR/CRD (u.a. EBA-Guideline zum SREP)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBRN

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: „ZAM-Auslagerungsregister einrichten und anwenden“

Zielgruppe	Auslagerungskoordinatoren sowie Verantwortliche aus den Bereichen Organisation, Administration und Vertragsverwaltung
Ihr Nutzen	Sie erhalten in ca. fünf Stunden einen aktuellen Überblick über die Anwendung ZAM-AR. Wir stellen die notwendigen Schritte zur Ersteinrichtung dar. Die weiteren Tätigkeiten werden in der Präsentation Schritt für Schritt dargestellt. Im Rahmen des ABG-Webinars haben Sie die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen. In Abhängigkeit von der Teilnehmeranzahl und der Komplexität und Individualität der Anfragen besteht ggf. die Notwendigkeit, Fragen im Nachgang an das ABG-Webinar per E-Mail an den Referenten zu stellen.
Inhaltsschwerpunkte	Im Webinar geben wir Ihnen Starthilfe für die Anwendung ZAM-Auslagerungsregister. Dabei gehen wir auf folgende Themen ein: ■ Grundlegende Funktionen (z.B. Dashboard, Aufgabencockpit) ■ Ersteinrichtung (z.B. Mitarbeiterverwaltung, Administration, Stellenprofile) ■ Notwendige Schritte zur Bearbeitung der Verträge, Produkte, etc. für die Fiducia & GAD IT AG ■ Tätigkeiten zur laufenden Überwachung (z.B. SLA-Berichte, Dienstleisterberichte, etc.) ■ Notwendige Schritte für die Integration der ZAM eG in das Auslagerungsregister ■ Erfassung und Verwaltung von Drittverträgen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WZAM3

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Produktstrategie Kundengeschäft im geänderten Zinsumfeld

Zielgruppe

Vorstände/Controller bzw. leitende Mitarbeiter/innen, die für die Produkt- und Konditionspolitik der Bank verantwortlich sind bzw. hierzu Vorarbeiten leisten.

Ihr Nutzen

- konsequente Ausrichtung des Produktkataloges an den Kundenbedürfnissen und -wünschen einer Primärbank.
- Produkt- und Leistungsgestaltung
- Praxisbeispielfälle für die Kalkulation und konsistente Produktgestaltung mit einer möglichst schlanken Angebotspalette
- Gesamtbank kompatible Anreizsysteme für die Vertriebssteuerung
- Die Auswirkung der Produktstrategie auf die Ziele der Gesamtbank sowie auf zentrale Managementkennzahlen wie z.B. das Betriebsergebnis, die Vermögenssteigerung vervollständigen den Seminarinhalt.

Inhaltsschwerpunkte

Überblick Produktstrategie und zentrale Fragestellungen

- Zielsetzung
- Kundenbedürfnisse und Vertriebsstrategie
- Verzahnung Geschäfts- und Risikostrategie
- Produktkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung

Produktkalkulation

- Bewertungskurven / was ist die richtige Zinskurve?
- Liquiditätskosten und Liquiditätsnutzen
- Margen und (Netto-) Margenbarwert Festzinsgeschäft
- Bewertungszins Variables Geschäft
- Deckungsbeitragsrechnung und Preisuntergrenze

Produktdesign und -angebot

- Kundenbedürfnisorientierte Produktgestaltung – Welche Produkte für welchen Zweck?
- Aktiv-Produkte - speziell auch langlaufende Darlehen
- Passiv-Produkte
- Provisionsgeschäft
- Make or Buy – Investitionskostenrechnung als Ausgangsbasis zur Entscheidungsfindung
- Plattformgeschäft – Nutzen und Fallstricke
- Konsistente Konditionen- und Leistungsgestaltung
- Trennscharfe Produkte - Vermeidung von Selbstkannibalisierung
- Anreize zur bedarfsgerechten Selbstselektion
- Umgang mit Sonderkonditionen
- Umgang mit Volumenklassen
- Spezielle Behandlung einzelner Kundensegmente (z.B. Firmenkunden / Privatkunden)
- Umgang mit Volumensumschichtungen
- Praxisbeispiele

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PKGZ

Preis
690,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger

Zielgruppe	Nutzer von ZAM-AR, Neueinsteiger
Ihr Nutzen	Sie erlernen die Funktionalitäten des ZAM-AR Tool und die selbständige Anlage einer Auslagerung und Steuerungsmöglichkeiten ergänzt um einen Überblick zur regulatorischen Einordnung. Zusätzlich wird auf die von der ZAM eG gesteuerten Dienstleister eingegangen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Navigation innerhalb des ZAM-AR ■ Tätigkeiten im Umfeld für die durch die ZAM gesteuerten Dienstleister ■ Eigene Verträge anlegen, importieren und einen Vertragsumlauf starten ■ Eigene Produktbewertungen, Risikoanalysen und Vertragsbewertungen erstellen ■ Eigene Dienstleister überwachen ■ Überblick über Ihre Aufgaben erhalten (z.B. Freigabe Risikoanalysen) ■ Überblick über Ihre Auslagerungen erhalten ■ Überblick über die Leistungsüberwachung Ihrer Dienstleister verschaffen ■ Umgang mit Spezialthemen wie z.B. das Auslagerungsregister
Hinweis	Bitte bringen Sie einen Laptop mit einer VPN-Verbindung mit.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZAR

Preis
850,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt.BRP Rechte

Zielgruppe	Anwender, die bereits im produktiven Einsatz mit der browserbasierten Anwendung prompt.BRP Rechte arbeiten. Auch Interessenten für die Neueinführung oder Umstellung können einen guten Einblick in die Arbeit mit der Anwendung gewinnen.
Ihr Nutzen	■ Grundverständnis für prompt.BRP Rechte ■ wertvolle Hinweise für die Arbeit im laufenden Betrieb ■ Tipps für die ressourcenschonende Vorbereitung und Durch-führung der Rezertifizierung ■ Klärung Ihrer aktuellen Fragen ■ Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern
Inhaltsschwerpunkte	■ die Funktionen der Anwendung ■ Mitarbeiterveränderungen in prompt.BRP Rechte umsetzen ■ Pflege des Sollkonzepts ■ Vorbereitung und Ablauf künftiger Rezertifizierungen ■ Klärung von Fragen und Erfahrungsaustausch

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
APP

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

- Mitarbeitende erhalten einen tiefen Einblick in die genossenschaftliche Philosophie mit sinnstiftenden Aspekten für die neue Tätigkeit in Ihrem Haus. Einer Bank, die eben anders ist als gewöhnliche Kreditinstitute – in der Genossenschaftsbank.
- Mitarbeitende verstehen die Unternehmensform und können diese in Gesprächen argumentativ erläutern und damit verbundene Vorteile und Nutzen überzeugend erläutern.

Inhaltsschwerpunkte

- Die genossenschaftliche Philosophie – Wie tickt eine Genossenschaft?
- Das Wesen der Genossenschaft (GenG, Satzung, Organe)
- Mitgliedschaft und Mitgliederförderung (nach §1 GenG)
- Mitglieder sind die "besseren" Kunden (Loyalität und emotionale Bindung)
- Genossenschaften als nachhaltige Wirtschaftsmodelle
- Sinnhaft und werteorientiert handeln
- Der Elevator Pitch – Das "Why" in 30 Sekunden erklärt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing
- Marketing- und Vertriebsleitende
- Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente
- Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb
- Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien
- Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen zu KI im Marketing
- Einführung zu Marketingautomatisierung und effizientem Content Management
- KI als Instrument der Kundenakquise, -pflege und -bindung
- KI-basierte Marketing und Vertriebsunterstützung
- KI als Kommunikations- und Analysetool
- Checklisten sowie wichtige Do’s & Dont‘s
- Best Practice-Beispiele
- KI-Trends (bspw. Einsatz von ChatBots)

Organisatorisches

Termin
27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ZMKI

Preis
450,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und Innenrevision Angesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.
Ihr Nutzen	In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungs-bereiche (Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.
Inhaltsschwerpunkte	Rechtlicher Anwendungsbereich § 37b EStG ■ Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte • Einheitliche Ausübung • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Geschenke, Streugeschenke, Incentives • Bewirtungen • VIP-Logen • Bemessungsgrundlage insbesondere bei Veranstaltungen • Pauschalsteuer • Aufzeichnungspflichten, Mitteilungspflichten • u. a. ■ Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Abgrenzung zu anderen Freibeträgen und Freigrenzen (insbesondere Rabattfreibetrag und 50-Euro-Grenze) • Zuwendung von Mahlzeiten, Aufmerksamkeiten • Bewertungs-/ Versteuerungswahlrecht bei Veranstaltungen • Auszeichnungspflichten • u. a. ■ Zeitpunkt der Ausübung des Wahlrechts ■ Auswirkung auf Sozialversicherung ■ Aktuelle Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen Praktische Umsetzung des § 37b EStG ■ Umsetzung der aktuellen Rechtslage ■ Organisations- und Handlungsanweisungen
Hinweis	Seminarzeiten an beiden Tagen jeweils von 09.00 Uhr bis 12.00 Uhr

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OPDE

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Onlineseminar: Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung

Zielgruppe	Mitarbeitende, die mit der praktischen Umsetzung im Zusammenhang mit der Umsatzsteueroption bei Bankleistungen befasst sind.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden erfahren die neuesten Entwicklungen im Zusammenhang mit der Option und zu anderen umsatzsteuerlichen Themen. Ihr Wissen wird auf den aktuellen Stand gebracht, ihre bisherigen Erfahrungen bei der Durchführung der Option können sich die Teilnehmenden ggf. in kleinen Gruppen austauschen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Ermittlung des anteiligen Vorsteuerabzugs nach den Umsatzschlüssel ■ Neueste Erfahrungen bei Außenprüfungen ■ Diverse Anweisungen der Finanzbehörden ■ Neue Finanzgerichts- und BFH-Urteile, EuGH-Urteile z.B. zu Aufsichtsratsvergütungen ■ Praktische Themen, z.B. Vorsteuerabzug aus Rechnung mit Energiepreisbremse ■ Für die Teilnehmenden besteht die Möglichkeit bis 03.06.2024 Fragestellungen per Mail an steuer@gv-bayern.de einzureichen. Diese werden im Seminar besprochen. ■ Information, Austausch, Optimierung

Organisatorisches

Termin
10.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
OWUO

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Roland Montague

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Steuerungsbank Weiterbildung

Beauftragtenwesen

Datenschutz

Zielgruppe	Neu bestellte Datenschutzbeauftragte
Ihr Nutzen	■ Umfassende Kenntnisse über die Inhalte des Bundesdatenschutzgesetzes ■ Kenntnis der Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten und die Art und Weise ihrer praktischen und rationellen Erfüllung ■ Informationen über Verwaltungspraxis des Bay. Landesamtes für Datenschutzaufsicht und aktuelle Rechtsprechung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aufbau des Gesetzes / Datenschutz-GrundVO ■ Erläuterung von Grundbegriffen ■ Zulässigkeit der Datenverarbeitung im Unternehmen ■ Benachrichtigungs- und Auskunftspflichten, Ausnahmen ■ Der Datenschutzbeauftragte (persönliche und sachliche Voraussetzungen, seine Stellung im Unternehmen) ■ Aufgaben des Datenschutzbeauftragten und Empfehlungen zu deren Erfüllung ■ Einsatz eines Musterkonzeptes zum Datenschutz in der Bank ■ Umgang mit Prüfungsmaßnahmen des Landesamtes für Datenschutzaufsicht ■ Umgang mit Auskunftsersuchen von Staatsanwaltschaft, Sozialbehörde etc.
Hinweis	Das Seminar "Datenschutz" ist das Grundlagenseminar. Der jährliche Erfahrungsaustausch zum Thema Datenschutz (UDS) wird während des Jahres ausgeschrieben.

Organisatorisches

Termin
24.07. - 25.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DAS

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Steffen Hahn, Stefan Lutz

Buchen

Erfahrungsaustausch Datenkontrolle und Datenqualität

Zielgruppe	Qualitätsbeauftragte, Datenkontrolle, Organisatoren, Innenrevisoren
Ihr Nutzen	■ Aktuelle Entwicklungen in der Stelle Datenkontrolle / Datenqualität ■ Intensiver Erfahrungsaustausch (Eingereichte Themensammlung)
Inhaltsschwerpunkte	■ Themenvorschläge und Interessen, die die Teilnehmer eingereicht haben ■ Einbindung und Sensibilisierung Betroffener bei organisatorischen Veränderungen ■ Neueste Erkenntnisse und Trends und deren Auswirkung auf die Stelle Datenkontrolle / Datenqualität ■ Gestaltungsspielräume und die individuelle Umsetzung/Realisierung
Hinweis	Das Seminar "Datenkontrolle versus Datenqualität" lebt vom Erfahrungsaustausch. Wir bitten daher, Fragen aus Ihrer Praxis an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden. Vielen Dank!

Organisatorisches

Termin
17.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DVD

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Manfred Karl

Buchen

Grundlagen WpHG-Compliance

Zielgruppe	■ Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen ■ Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen
Ihr Nutzen	■ Grundlagen der Compliance-Funktion ■ Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte ■ Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis ■ Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze
Inhaltsschwerpunkte	In diesem Grundlagenseminar werden insbesondere die nach § 3 WpHGMaAnzV erforderlichen Kenntnisse sowie deren praktische Anwendung zur Erlangung der notwendigen Sachkunde des Compliance-Beauftragten vermittelt.
Hinweis	Beachten Sie bitte auch unser Seminarangebot: Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente" (BFI)

Organisatorisches

Termin
04.11. - 07.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GCP

Preis
1.140,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Andrea Reizuch, Thomas Öller

Buchen

Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente

Zielgruppe	Neubestellte Compliance-Beauftrage, stellvertretende Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen
Ihr Nutzen	Fundierte Kenntnisse zu den in Banken gehandelten oder vertriebenen Finanzinstrumenten nach BT 1.1.2 Nr. 2 MaComp
Inhaltsschwerpunkte	Vermittlung von Kenntnissen in Finanzinstrumenten (§ 2 Abs. 2b WpHG) ■ Wertpapieren (Aktien, Fonds, Zertifikate, Genussscheine, IHS usw.) ■ Geldmarktinstrumente ■ Derivate ■ Bezugsrechte

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BFI

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte
Ihr Nutzen	Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten
Inhaltsschwerpunkte	■ Gesetzliche Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung -Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben in der Praxis ■ Wertpapiervertragsrecht • Beratungsvertrag • Abgrenzung Beratung/beratungsfreies Geschäft ■ Aufsichtsrechtliche Anforderungen an das Wertpapiergeschäft > Informationspflichten > Explorationspflichten > Wohlverhaltensregeln

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SVB

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

Zielgruppe	Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen
Ihr Nutzen	■ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG und neuen MaRisk ■ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung ■ Kenntnis der aktuellen Entwicklungen bei den einschlägigen materiellen Vorschriften, die Gegenstand der Compliance-Funktion sind
Inhaltsschwerpunkte	■ Fundierte Einführung in die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zur KWG/MaRisk-Compliance ■ Besprechung der Hilfsmittel des Verbunds ■ Anforderungen der Aufsicht/ MaRisk ■ Überblick zu materiellen Anforderungen (KWG, InstitutsvergütungsV, Kartellrecht, DSGVO, Korruptionsbekämpfung; neu: Regulatorik zur Nachhaltigkeit) ■ BaFin-RS 08/2023 „Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KCA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Steffen Hahn

Buchen

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

- Aktuelles und umfassendes Grundlagenwissen in allen Bereichen des Geldwäscherechts
- Vertiefung der Lerninhalte anhand von Praxisfällen und Klärung offener Fragen

Inhaltsschwerpunkte

- Straftatbestand der Geldwäsche gemäß § 261 StGB
- Aufbau und Begriffe des Geldwäschegesetzes (GwG)
- Geldwäschebezogenes Risikomanagement (Risikoanalyse und Interne Sicherungsmaßnahmen)
- Geldwäscherechtliche Sorgfaltspflichten
- Funktion des Transparenzregisters
- Aufgaben der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen („FIU“)
- Geldwäscherechtliche Verdachtsmeldepflicht
- Zusätzliche Pflichten für Banken nach §§ 25g - 25m KWG
- Identifizierungspflichten nach § 154 AO und Art. 4 GTVO
- Kontoabrufdatei nach § 24c KWG und § 93b AO
- Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen

Organisatorisches

Termin
07.10. - 08.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GWG

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Marius Götke

Buchen

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte und

Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Aktuelles und vertieftes Expertenwissen für die Bewältigung komplexer Probleme im Berufsalltag
- Erfahrungsaustausch mit sehr hohem Praxiswert und Klärung aktueller Fragen

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick zum gesamten Geldwäscherecht
- Vertiefte Betrachtung von Schwerpunktthemen (Risikomanagement, Sorgfaltspflichten, Unstimmigkeitsmeldungen, Verdachtsmeldungen)
- Vertiefte Betrachtung der behördlichen Verwaltungspraxis (BaFin, BVA, FIU, BMF, EBA)
- Aktuelle Probleme, Ereignisse und Statistiken
- Ausblick auf zukünftige Änderungen des EU-Gesetzgebers
- Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen

Organisatorisches

Termin
11.06.2024

Ort
Herzogenaurach

Anmelde-Nummer
WBG

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Marius Götke

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge, Compliance-Beauftragte
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer sind in der Lage, die formalen Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes sicher anzuwenden
Inhaltsschwerpunkte	■ Erfahrungsaustausch, Einführung und Überblick zu WpHG-relevanten Themen (insbesondere Kundenkategorisierung, Kundenangaben, Eignungs- und Angemessenheitsprüfung, Kundeninformationen, Zuwendungen, Interessenskonflikte, Mitarbeitergeschäfte, Compliance-Funktion). ■ Der Inhalt orientiert sich auch an den aktuellen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen.

Organisatorisches

Termin
23.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WHG

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Thomas Öller

Buchen

Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis -

Zielgruppe	Notfallverantwortliche, Mitglieder des Notfallteams, Organisatoren
Ihr Nutzen	■ Informationen über wesentliche Inhalte eines Notfallkonzepts ■ Grundkenntnisse von Möglichkeiten zur Dokumentation des Notfallkonzepts ■ Grundkenntnisse über die Durchführung von Notfalltests und die Berücksichtigung der Testergebnisse im Notfallkonzept
Inhaltsschwerpunkte	■ Generelle Anforderungen an ein Notfallkonzept ■ (Aufsichts-)rechtliche Grundlagen ■ Wesentliche Risikofelder ■ Zusammenhänge zwischen Notfallkonzept und IT-Sicherheitskonzept ■ Möglichkeiten der Dokumentation des Notfallkonzeptes und der Notfallplanung ■ Durchführung von Notfalltests und die Verarbeitung der Erkenntnisse aus den durchgeführten Tests ■ Erarbeitung von konkreten Maßnahmenempfehlungen in der Gruppe ■ Die Schulung von gängigen Software-Tools bildet keinen Schwerpunkt der Veranstaltung.

Organisatorisches

Termin
19.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
NKF

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Ulrich Friesenegger, Thomas Stephan

Buchen

ABG-Webinar „Gestaltung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses nach BT 10 MACOMP"

Zielgruppe

Mitarbeiter Vertriebsmanagement, Mitarbeiter Marktfolge passiv, Führungskräfte Vertrieb, Mitarbeiter WpHG-Compliance, Mitarbeiter Wertpapierkontrolle, Mitarbeiter die mit der Erstellung der Verzeichnisse betraut sind

Ihr Nutzen

Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden aktuelle Informationen für Ihre Funktion in der Genossenschaftsbank.

Sie loggen sich in unser System ein und sehen den Vortrag des Referenten. Der Ton des Vortrags wird per Telefonkonferenz übertragen.

Im Rahmen des ABG-Webinars haben Sie die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen.

In Abhängigkeit der Teilnehmeranzahl und der Komplexität und Individualität der Anfragen besteht ggf. die Notwendigkeit, die Frage im Nachgang an das ABG-Webinar per Mail an den Referenten zu stellen.

Inhaltsschwerpunkte

- Aufsichtsrechtliche Grundlagen
- Argumentarium Qualitätsverbesserung
- Zuwendungs-, Verwendungs- und Maßnahmenverzeichnis
- Qualitätsverbesserung - Zuordnung zu Regelbeispielen
- Beispielhafte Vorgehensweise zur Erstellung des Zuwendungs- und Verwendungsverzeichnisses

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WZUV

Preis
140,00 €

Ansprechpartner
Bettina Pfeifer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Aufsichtliche Neuerungen im IT-Umfeld (BAIT, MaRisk) inkl. Erfa

Zielgruppe

Verantwortliche Personen aus dem Bereich der Informationssicherheit, IT-Organisation, IT-Leiter, Revision, Risikomanagement, Auslagerungsmanagement sowie Projektmanagement

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Aspekte und Anforderungen der „Bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen an die IT“ (BAIT) kennen. Darüber hinaus werden Inhalte vermittelt, die Anforderungen aufsichtsrechtskonform umzusetzen.

Inhaltsschwerpunkte

BAIT Module

- IT-Strategie
- IT-Governance
- Informationsrisikomanagement
- Informationssicherheitsmanagement
- Operative Informationssicherheit
- Identitäts- und Rechtemanagement
- IT-Projekte, Anwendungsentwicklung
- IT-Betrieb
- Auslagerungen und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen
- IT-Notfallmanagement
- Kundenbeziehungen mit Zahlungsdienstnutzern
- Kritische Infrastrukturen

BAIT Module

- Notfallmanagement

etc.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BAIT

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025

Zielgruppe

Innenrevisor*innen, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind.

Organisator*innen und/oder Administrator*innen, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2024/2025 vorbereiten wollen.

Ihr Nutzen

- effektive Vorbereitung der IT-Prüfung
- Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen
- Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten
- Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht

Inhaltsschwerpunkte

- Wesentliche Prüfungsinhalte und Anforderungen der Prüfungsschwerpunkte für die Saison 2024/2025
- Informationen über die Herangehensweise zur Bearbeitung der IKS-Checkliste
- Umsetzung und Anforderungen in der Praxis

Organisatorisches

Termin
07.06.2024

Ort
Deggendorf

Anmelde-Nummer
WSI

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Thomas Goldbrunner, Stefan Räbner

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die
  - für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind
  - sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den neuen MaRisk/BAIT aus Sicht der Aufsicht beschäftigen

Ihr Nutzen

- Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos
- Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben
- Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus den BAIT

Inhaltsschwerpunkte

- Methodik und Systematik des neu gestalteten ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Erläuterungen zu den angeforderten Informationen
- Hilfestellung zum Ausfüllen des Fragebogens der Bundesbank zum ICT-Risiko (ICT-Risikobewertung im Rahmen des SREP) auf Basis des veröffentlichten BVR-Leitfadens
- Hinweise zu den zugrundeliegenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen
- Beschaffung der notwendigen Informationen innerhalb der Bank
- Plausibilisierungsmöglichkeiten
- Darstellung von Beispielen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSREP

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: „Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und Einhaltung von Finanzsanktionen“

Zielgruppe	Geldwäschebeauftragte, Compliance-Beauftragte, Innenrevisoren, zuständige Marktfolgemitarbeiter
Ihr Nutzen	■ Verständliche Übersicht zu den derzeit gültigen gesetzlichen Vorgaben bei der Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und der Einhaltung von Finanzsanktionen ■ Tipps zur kurzfristigen Umsetzung der Vorgaben ■ Diskussion und Beantwortung von Fragen aus dem Arbeitsalltag
Inhaltsschwerpunkte	■ Die Erfüllung der allgemeinen und ggf. verstärkten Sorgfaltspflichten des Geldwäscherechts gegenüber Ukraine-Flüchtlingen (§§ 10 - 15 GwG; §§ 25j - 25k KWG; BaFin-Vorgaben), insbesondere die geldwäscherechtliche Identifizierung und die ggf. erforderliche Abklärung der Herkunft der Vermögenswerte ■ Die Einhaltung der massiven und komplizierten Finanzsanktionen gegen die Russische Föderation und die Republik Belarus sowie gegen deren jeweilige Staatsbürger und Einwohner, insbesondere die Ausgestaltung der Beschränkungen zur Entgegennahme von Einlagen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WAUK

Preis
160,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Grundlagenseminar für Auslagerungsbeauftragte

Zielgruppe	Neu bestellte Auslagerungsbeauftragte
Ihr Nutzen	■ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG, AnzV und neuen MaRisk ■ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung ■ Aufgabenkreis des Auslagerungsbeauftragten ■ Umsetzung in der Praxis
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundzüge des Auslagerungsrechts ■ Gesetzliche Regelungen und Verwaltungspraxis der BaFin ■ Abgrenzung Auslagerung – sonstiger Fremdbezug ■ Behandlung von Softwarebezug ■ Risikoanalyse – Mindestinhalt und Praxis ■ Was gehört in jeden Auslagerungsvertrag? ■ Aufgaben des Auslagerungsbeauftragten ■ Klärung Ihrer Fragen ■ Anforderungen aus dem KWG sowie den MaRisk und BAIT

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ALB

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury
Ihr Nutzen	■ Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen. ■ Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control. ■ Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do’s. ■ Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Zinsbuchbarwert als wesentliche Größe in vielen Auswertungsdimensionen ■ Was verursacht die Veränderungen im Zinsbuchbarwert (Werttreiber)? ■ Quantifizierung der Zinseffektes und der synthetischen Kassen, z. B. Kundengeschäft und Eigengeschäft ■ Nutzung der Module von VR Control zur Analyse ■ Formulierung von betriebswirtschaftlichen Ergebnisinterpretationen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVAZ

Preis
210,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention

Zielgruppe	■ Geldwäschebeauftragte / Stellvertreter (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen) ■ Innenrevisoren (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen)
Ihr Nutzen	■ Hilfestellung zur Umsetzung des neuen Konzepts zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention – „Backtesting“ (vgl. BVR-Rundschreiben v. 22.01.2024) ■ Beantwortung von Fragen aus der Praxis
Inhaltsschwerpunkte	■ Aufsichtsrechtlicher Hintergrund ■ Erwartungshaltung der Aufsicht ■ Konkrete Umsetzung in der Bank

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WMSG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

Zielgruppe

- Vorstände
- Leiter Marktfolge Passiv
- Interne Revision
- Compliance

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.

Inhaltsschwerpunkte

Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von:

-Bankprodukten

-Zahlungsdiensten

Anforderungen an die internen Kontrollsysteme / interne Prozesse

Produkthersteller

Produktverteiler

Funktionen und Strategien für die Konzeption, Markteinführung und Überprüfung dieser Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus

Verfahren, die sicherstellen, dass den Interessen, Zielen und Eigenschaften des Zielmarktes entsprochen wird

Hinweis

Dozenten:

Steffen Hahn, GVB

Markus Rätsch, GVB

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WÜGB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, IKT-Drittparteienmanagement bzw. Auslagerungsmanagement, IT-Revision, die

- für die Umsetzung der DORA-Anforderungen in der Bank verantwortlich sind
- sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen

Ihr Nutzen

- Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards sowie bereits bekannte Anforderungen und aktuell noch offenen Themenstellungen
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards
- Wichtige Begriffe zu DORA
- IKT-Drittparteienmanagement
- IKT-Risikomanagementrahmen
- Management und Meldung von IKT-Sicherheitsvorfällen
- Test der digitalen operationalen Resilienz
- Handlungsbedarf sowie geplante Unterstützung und Arbeitshilfen aus dem Verbund

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WDORA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, IKT-Drittparteienmanagement bzw. Auslagerungsmanagement, IT-Revision, die

- für die Umsetzung der DORA-Anforderungen in der Bank verantwortlich sind
- sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen

Ihr Nutzen

- Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards sowie bereits bekannte Anforderungen und aktuell noch offenen Themenstellungen
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards
- Wichtige Begriffe zu DORA
- IKT-Drittparteienmanagement
- IKT-Risikomanagementrahmen
- Management und Meldung von IKT-Sicherheitsvorfällen
- Test der digitalen operationalen Resilienz
- Handlungsbedarf sowie geplante Unterstützung und Arbeitshilfen aus dem Verbund

Hinweis

Das Onlineseminar WDORA 24002 am 30.04.2024 wird aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.

Organisatorisches

Termin
17.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
ADORA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Buchen

Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die

- für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind
- sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den neuen MaRisk/BAIT aus Sicht der Aufsicht beschäftigen

Ihr Nutzen

- Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos
- Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben
- Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus den BAIT

Inhaltsschwerpunkte

- Methodik und Systematik des neu gestalteten ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Erläuterungen zu den angeforderten Informationen
- Hilfestellung zum Ausfüllen des Fragebogens der Bundesbank zum ICT-Risiko (ICT-Risikobewertung im Rahmen des SREP) auf Basis des veröffentlichten BVR-Leitfadens
- Hinweise zu den zugrundeliegenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen
- Beschaffung der notwendigen Informationen innerhalb der Bank
- Plausibilisierungsmöglichkeiten
- Darstellung von Beispielen

Hinweis

Die Aufzeichnung steht Ihnen ab 30.04.2024 im Kursraum auf VRBildung zur Verfügung.

Organisatorisches

Termin
17.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
ASREP

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Buchen

Workshop WpHG-Compliance

Zielgruppe	Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren
Ihr Nutzen	■ Meinungs- und Erfahrungsaustausch ■ Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme ■ Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen ■ MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen ■ Neuerungen im WpHG
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Informationen über die Pflichten und Aufgaben des Compliance-Beauftragten ■ Aktuelle Informationen und Erfahrungsaustausch ■ Aktuelle Erkenntnisse aus der Prüfung ■ Besprechung und Diskussion Ihrer eingereichten Fragen
Hinweis	Wichtiger Hinweis: Der Workshop Compliance lebt vom Erfahrungsaustausch. Wir bitten Sie daher, Themen aus Ihrer Praxis als Compliancebeauftragter, die Sie mit anderen Kolleginnen und Kollegen besprechen möchten, an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.

Organisatorisches

Termin
15.11.2024

Ort
Herzogenaurach

Anmelde-Nummer
WCP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Andrea Reizuch

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Steuerungsbank Weiterbildung

Meldewesen

Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt Eigenmittel/-anforderungen)

Zielgruppe	Mitarbeiter im Meldewesen
Ihr Nutzen	■ Fachgerichteter Austausch mit Meldewesenverantwortlichen anderer Institute sowie Vertretern von Atruvia und Verband ■ Adressierung von Fragestellungen aus der Praxis ■ Vorstellung technischer Tipps und Hinweise ■ Information über aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht
Inhaltsschwerpunkte	■ Fachlicher und technischer Rahmen der Meldung (Eigenmittel / Eigenmittelanforderungen) ■ Austausch zu aktuellen Themen ■ Technische Tipps ■ Ausblick zu aufsichtsrechtlichen Neuerungen

Organisatorisches

Termin
13.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EMSE

Preis
740,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stephanie Hermannstädter, Daniel Jöst

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Umsetzung von CRR III - aktuelle und konkrete Umsetzungsempfehlungen

Zielgruppe	

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UCRR

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Steuerungsbank Weiterbildung

Interne Revision

Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision

Zielgruppe	Innenrevisoren
Ihr Nutzen	■ Ganzheitlicher Einblick in den Datenschutz, die IT-Sicherheit und das IT-Management sowie den dazugehörigen technischen und rechtlichen Grundlagen ■ Vermittlung von Prüfungsansätzen zu den Vorschriften des Datenschutzes in einer Kreditgenossenschaft unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlicher Anforderungen (BAFIN und LDA)
Inhaltsschwerpunkte	■ gesetzliche, technische und organisatorische Grundlagen zum Datenschutz ■ Gefahren und Bedrohungen für die IT, Daten und dem Aufzeigen datenschutzrechtlicher und aufsichtsrechtlicher Konsequenzen ■ Umgang mit Sozialen Netzwerken, mobilen Geräten, BYOD, Heimarbeit ■ Datenschutzmanagement ■ Richtlinien zum Datenschutz und der IT-Sicherheit ■ Prüfungsansätze der Internen Revision anhand von Prüffeldern und dem Aufzeigen von Handlungsempfehlungen

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DAP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Michael Knapp

Buchen

Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes

Zielgruppe	Innenrevisoren, Mitarbeiter Marktfolge Wertpapier
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten aktuelle Informationen und Kenntnisse im Spezialgebiet der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäftes
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechtsgrundlagen zur Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft ■ Risikoorientierter Prüfungsansatz ■ Steuerung und Prüfung des WP2-Systems ■ Listenbearbeitung und Listenprüfung/ Überwachungsplan ■ Aktuelle Fragen ■ Erfahrungsaustausch
Hinweis	Bitte mitbringen ■ Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) des BVR (Umsetzungsleitfaden) • Wertpapierhandelsgesetz • Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienst-leistungsunternehmen (Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung, WpD-VerOV)

Organisatorisches

Termin
10.10. - 11.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DPP

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Andrea Reizuch, Birgit Wischnewski

Buchen

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen
Inhaltsschwerpunkte	Inhalte werden noch bekannt gegeben.
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Beilngries-Paulushofen

Anmelde-Nummer
EVI

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Bernhard Dollinger, Tobias Kugler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Grundlagen der Unternehmenssteuerung für die Interne Revision

Zielgruppe	Innenrevisoren
Ihr Nutzen	■ Überblick über Prüfung Zinsänderungsrisiken ■ Vertiefte Kenntnisse der Zinsbindungsbilanz ■ Kenntnisse der dynamischen Zinselastizitätsbilanz
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen/Rahmenbedingungen ■ Zinsergebnisanalyse ■ Zinsbuchsteuerung ■ Zinsänderungsrisiken ■ Zinsderivate ■ Feststellungen/Anmerkungen aus Prüfungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
GUS

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren, die den Jahresabschluss, die Steuerberechnung und die Anlagen zum Prüfungsbericht prüfen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer lernen die Inhalte des Programms und Prüfungsansätze kennen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Datenversorgung (Anforderung und Abstimmung) ■ Bearbeitung der Aufstellungen zu den Bilanzpositionen ■ Bearbeitung der Anlagen zum Prüfungsbericht ■ Ausdruck der Originalformulare ■ Analysesystem ■ Offenlegungsbericht ■ Programmzusammenhänge und Abhängigkeiten aufzeigen ■ Prüfungsansätze aufzeigen ■ Datenversorgung Prüfungsbericht
Hinweis	Sinnvoll ist es, eine Datensicherung des eigenen Jahresabschlusses mitzubringen.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
HFI

Preis
1.050,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren

Zielgruppe	Mitarbeiter der Internen Revision die den in agree21Finanzen-Accounting aufgestellten Jahresabschluss 2023 prüfen sollen.
Ihr Nutzen	■ sicherer Umgang mit den geänderten Rahmenbedingungen in der Jahresabschlussprüfung ■ Erläuterungen und Hilfestellung zu allgemein bestehenden Praxisproblemen
Inhaltsschwerpunkte	■ Erläuterungen, welche Auswirkungen die Zinswende auf die Bankbilanz per 31. Dezember 2023 haben kann ■ welche Handlungsoptionen handelsrechtlich zulässig sind ■ welche Auswirkungen sich daraus auf die Risikoorientierung ergeben

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
JAPI

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Kreditrevision

Zielgruppe	Innenrevisoren, die an der Prüfung des Kreditgeschäftes mitwirken
Ihr Nutzen	■ Aktuelle Informationen und Kenntnisse in der Kreditrevision ■ Erfahrungsaustausch
Inhaltsschwerpunkte	■ Prüfung von Sicherheiten ■ Prüfung des Anzeigewesens ■ Aktuelles zu den VR-Ratingverfahren - Prüfung und Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse (§ 18 KWG) ■ Realkredite/Wertermittlungsanweisung/ Wertermittlungsrichtlinie ■ Exkurse (Bilanz, Problemkredite, Sonstiges)

Organisatorisches

Termin
10.06. - 11.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KRV

Preis
730,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Beate Diery, Georg Hörl, Maria Zollner, Katrin Giersch

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Prüfungshandbuch WpHG/Depot für Neu- und Wiedereinsteiger

Zielgruppe

Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer beherrschen die WpHG/Depotprüfung unter Beachtung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Zu den diesjährigen Prüfungsschwerpunkten lt. GVB-Musterprüfungsplan werden anhand der Checklisten Hinweise zur Prüfung gegeben.
- Des Weiteren erhalten Sie Informationen über die Systematik des Prüfungshandbuches WpHG/Depot, sowie Anwenderhinweise.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung in das Prüferhandbuch bzw. den Mustermandanten
- Schwerpunktprüfung in den Prüffeldern:
  - Vor-Ort-Prüfung (D044)
  - Mitarbeiterqualifikation / -Schulung und WpHGMaAnzV (D046)
  - Product Governance (D071)
  - Kundenangaben / Anlageberatung / Beratungsfreies Geschäft (D073)
  - Geschäftsabwicklung / Auftragsbestätigung / Geschäftsabrechnung (D080)
  - Verpflichtungen nach § 84 WpHG und § 81 Abs. 5 WpHG (D120)
  - Best Execution (D150)
  - Finanzportfolioverwaltung (D200)
  - Depotabstimmung / Verzicht auf schriftliche Anerkenntnisse (D216)

Die Schwerpunkte können sich noch bis zum Beginn ändern.

- Aktuelle Entwicklungen im Bereich WpHG
- Diskussion

Hinweis

Bitte bereithalten

Notebook mit:

- downgeloadetem und gespeichertem Prüfungshandbuch
- mindestens Microsoft Office Paket 2013 und
- Acrobat Reader

Bei abweichender Ausstattung kann die uneingeschränkte Funktionsfähigkeit des EDV-Tools nicht gewährleistet werden. Bitte testen Sie daher vorab, ob der Prüfungsmandant mit Hilfe Ihres Laptops bearbeitet werden kann.

Das für 2024 aktualisierte „Prüfungshandbuch zur Wertpapierdienstleistungs- und Depotprüfung nach § 89 Abs. 1 Satz 1 und 2 WpHG“ wird rechtzeitig im GVB-Shop zum Download bereitgestellt.

Bitte halten Sie das "Prüfungshandbuch WpHG/Depotprüfung" zur Schulung bereit. Sie finden das Anwenderhandbuch im Ordner "Ergänzende Unterlagen", Unterordner "Handbuch", Unterordner „Anwenderhandbuch“.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWN

Preis
630,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision

Zielgruppe: Innenrevisoren

Ihr Nutzen:
- Kenntnisse über den Umgang mit dem Thema „Dolose Handlungen“
- Vorgehensweise bei der Risikoanalyse und Prüfungsdurchführung
- Arbeitsrechtliche Konsequenzen
- Aktuelle Praxisfälle

Inhaltsschwerpunkte:
- Allgemeiner Überblick zu dolosen Handlungen
- Einbeziehung in das Risikomanagement
- Motiv/Umfeldbedingungen/Hemmschwellen von Mitarbeitern
- Frühwarnsignale
- Prüfungsansatz, -durchführung, -dokumentation
- Arbeitsrechtliche Problematik

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
SDH

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Theodora Angelova, Patrick Heinrich

Buchen

Tagung für Innenrevisoren

Zielgruppe: Innenrevisoren

Ihr Nutzen: Sie erhalten die aktuellen Informationen für Ihre Tätigkeit in der Internen Revision.

Inhaltsschwerpunkte:
- Aktuelle Rechtsfragen
- Behandlung der eingereichten Fragen
- Schwerpunkte und aktuelle Themen der Prüfung

Weitere aktuelle Themen, die im Laufe des Jahres bekannt gegeben werden.

Organisatorisches

Termin
25.09. - 26.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
TIR

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG/Depot

Zielgruppe

Mitarbeiter der Internen Revision

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer beherrschen die WpHG-/Depotprüfung unter Beachtung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.

Zu den diesjährigen Prüfungsschwerpunkten werden anhand der Checklisten Hinweise zur Prüfung gegeben.

Inhaltsschwerpunkte

Schwerpunktprüfung in den Prüffeldern:

- Mitarbeiterqualifikation/-schulung und WpHGMaAnzV
- Product Governance
- Kundenangaben/Anlageberatung/Beratungsfreies Geschäft
- Geschäftsabwicklung/Auftragsbestätigung/Geschäftsabrechnung
- Verpflichtung nach § 84 WpHG und § 81 Abs. 5 WpHG
- Best Execution
- Eigene Finanzportfolioverwaltung
- Depotabstimmung

Die Schwerpunkte können sich noch bis zum Beginn ändern.

- Aktuelle Entwicklungen im Bereich WpHG
- Diskussion

Hinweis

Das für 2024 aktualisierte „Prüfungshandbuch zur Wertpapierdienstleistungs- und Depotprüfung nach § 89 Abs. 1 Satz 1 und 2 WpHG“ wird rechtzeitig im GVB-Shop zum Download bereitgestellt.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UPW

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025

Zielgruppe

Innenrevisor*innen, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind.

Organisator*innen und/oder Administrator*innen, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2024/2025 vorbereiten wollen.

Ihr Nutzen

- effektive Vorbereitung der IT-Prüfung
- Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen
- Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten
- Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht

Inhaltsschwerpunkte

- Wesentliche Prüfungsinhalte und Anforderungen der Prüfungsschwerpunkte für die Saison 2024/2025
- Informationen über die Herangehensweise zur Bearbeitung der IKS-Checkliste
- Umsetzung und Anforderungen in der Praxis

Organisatorisches

Termin
07.06.2024

Ort
Deggendorf

Anmelde-Nummer
WSI

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Thomas Goldbrunner, Stefan Räbner

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Prüfung Zahlungsverkehr

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision
Ihr Nutzen	Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.
Inhaltsschwerpunkte	■ AGB-Zustimmung der Verbraucher evtl. wieder über Widerspruchslösung im Verlauf 2024 möglich - Bundesjustizminister will das BGB ändern ■ Betrug - wie begegnen die Primärbanken erfolgreich die Schadenersatzforderungen der Kunden . Die PSD 3 steht im Startblock - was soll sich ändern > AGB Zustimmung von Verbrauchern - neueste Entwicklungen z.G. der Banken! > Datenschutzfragen: Weiterleitung eines Kontoauszuges an den falschen Kunden, immer strenger werdende Anforderungen > FRAUD: Gerichte urteilen zunehmend für die Kreditinstitute, aber mit der Künstlichen Intelligenz wird vieles schwieriger > Urteil zur SecureGo-App auf demselben Gerät mit der VR-Banking-App - Bedeutung für die Primärbanken > Umbuchungen (interne Buchungsvorgänge) sind gemäß BGH (7/23) auch Zahlungsvorgänge im Sinne der PSD > S€PA-Ausführungsfristen von Überweisungen bei Geschäftsstellen, PLV und die möglichen Lösungsansätze > Nach einer Fusion - Kontoanrufprüfung doppelter Konten für SCT und SDD notwendig? > SCT Echtzeitzahlungen - zukünftig geplante (und geänderte) EU-Vorgaben - Sind SCT Inst wirklich die Ultima ratio? > B2B-Mandat - Übertragung eines bestehenden Mandats auf neue Zahlungsempfänger bei der Zahlstelle - Was ist zu beachten? > ATRUVIA - Löschen ungenutzter B2B-Mandate nach 36 Monaten ■ Scheck - er immer noch nicht tot • Prüfung bestehender relevanter Risiken wie verpflichtende Prüfungen der 1. Inkassostelle und der bez. Bank, Disparitätsprüfung, neutrale Scheckvordrucke, nicht ordnungsgemäße Schecks und die Risiken für die 1. Inkassostelle, hohe Risiken im Auslands-ZV ■ Empfehlungen in einer Prüfungsliste für zukünftige Evaluierungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SZI

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: BelWertV-Novelle - Prüfungshandlungen und Auswirkungsanalyse

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Interne Revision
Ihr Nutzen	■ Sie lernen die Änderungen aus der BelWertV kennen ■ Sie wissen welche Anforderungen die BelWertV stellt ■ Sie kennen die Anforderung an schriftlich fixierte Ordnung und Wertermittlungen ■ Sie erhalten einen Ausblick auf die geplante Änderung der MaRisk mit Bezug zur Immobilienbewertung
Inhaltsschwerpunkte	■ BelWertV-Novelle ■ Abweichung zur bestehenden WER 3.0 ■ MaRisk-Konsultation mit Bezug zur Immobilienbewertung ■ Notwendige Unterlagen für die Bewertung ■ Plausibilisierung von externen Wertermittlungen ■ mögliches Vorgehen beim Erstellen der Auswirkungsanalyse

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBWN

Preis
290,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Verlustfreie Bewertung Zinsbuch - Update Prüfung

Zielgruppe	Mitarbeiter der Internen Revision die den aufgestellten Jahresabschluss 2022 prüfen sollen.
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen Änderungen und Neuerungen ■ Sie sind in der Lage die Prüfung der verlustfreien Bewertung des Zinsbuchs im Rahmen der Jahresabschlussprüfung 2022 durchzuführen
Inhaltsschwerpunkte	■ Wesentliche Änderungen in den Leitfäden des GVB und der parcIT ■ Änderungen in VR-Control ■ Update zu den Prüfungshandlungen ■ Optimierungsmöglichkeiten bzgl. Nettoreserven ■ Prüfung Anhang und Lagebericht

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVZU

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Online-Seminar: Prüfung von Prozessautomationen (Omnikanalplattform) durch die Interne Revision

Zielgruppe

- Leiterinnen und Leiter der Internen Revision
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Allgemeinen Revision
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kreditrevision

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen fundierten Überblick über Prozessautomationen auf der Omnikanalplattform. Sie erfahren, wie diese in der Bank implementiert werden und in die Prüfungstätigkeit der Internen Revision einbezogen werden können - von einem Praktiker für Praktiker.

Hierzu lernen Sie die Anwendungen und Steuerungsbereiche kennen, die im Zuge der Einführung der Prozesse bankseitig administriert werden müssen. Sie erfahren, wie Sie diese selbstständig aufrufen und deren Inhalte bzw. Parameter nachvollziehen können.

Weiterhin werden Sie mit dem Videolegitimationsverfahren unter Revisionsgesichtspunkten vertraut gemacht und lernen Möglichkeiten kennen, die Datenintegrität in agree zu beurteilen (welche Eingaben sind durch den Mitarbeitenden erfolgt, welche online durch den Kunden?).

Sie können damit die Einführung und den Einsatz von Prozessautomationen revisionsseitig beurteilen und auf diese Weise sichere Prüfungsergebnisse erzeugen.

Die Theorie wird in die Praxis übersetzt. Dies erfolgt anhand des Prozesses „Neukunde“ (automatisierte Kunden- mit Kontoanlage und weiteren Produkten). Die vermittelten Inhalte sind auf andere Prozessauto-mationen auf der Omnikanalplattform übertragbar.

Sie erhalten fertige Checklisten, Arbeitspapiere, Erfahrungen und wertvolle Praxistipps aus der Aufbau- und Funktionsprüfung des Neukunden-Prozesses, mit denen Sie in die Prüfung direkt einsteigen können.

Die anschaulichen Unterlagen ermöglichen es Ihnen, die Webinar-Inhalte bei der Prüfung von Prozessautomationen in der Praxis sofort anzuwenden.

Dieses Angebot richtet sich auch an Nachwuchskräfte der Internen Revision.

Inhaltsschwerpunkte

- Prozesswelten und -verknüpfungen
- agree21Communitys und VR-InfoForum
- Durchführung und Dokumentation der Aufbauprüfung
- Administration in agree21
  - IKESA
  - GVM und KIM
  - Anlass- und Korrespondenzvorlagen
  - Formularregelzuordnungen und -administration
  - Weitere Steuerungen
- Administration auf der Omnikanalplattform
- Content Management System / agree21webCenter
- Recherche mittels agree21OnlineViewing
- ePostfach
  - Anzeigelogik
  - Freischaltung durch Kunden, Nachvollziehbarkeit
  - Saldenabstimmung über das ePostfach
- Videolegitimationsverfahren
  - Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen
  - Zugriff auf externe Prüfungsberichte
  - Prozessablauf unter Revisionsgesichtspunkten

Organisatorisches

Termin
13.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
OPPR

Preis
630,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

- Formularwesen im Neukundenprozess
- Neukundenprozess aus Anwendersicht
- Auswertung von Prozessen auf der OKP
- Durchführung und Dokumentation der Funktionsprüfung
- Omnikanalfähigkeit des Kunden

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmenden und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen

Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Hinweis

Das Webinar besteht aus zwei Teilen, die nur gemeinsam buchbar sind.

Ihr Referent bei dieser Veranstaltung ist Jan Klingbeil, Bankpraktiker und Experte auf dem Gebiet.

Das Onlineseminar wird in Kooperation mit der GenoAkademie durchgeführt.

Onlineseminar: Prüfung von Vorgängen in agree21 durch die Interne Revision

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PVIR

Preis
450,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Zielgruppe

Leitung der Internen Revision

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kreditrevision

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Steuerung von Vorgängen sowie deren Einbeziehung in die Prüfungstätigkeit der Internen Revision – von einem Praktiker für Praktikerinnen und Praktiker.

Sie lernen die Grundlagen der Vorgangssteuerung kennen. Sie erfahren, wie Vorgänge funktionieren und wie Sie diese in der Administrationsansicht selbstständig aufrufen und deren Inhalte bzw. Parameter nachvollziehen können.

Ziel ist es, den Aufbau des Vorgangsbaums und die hiermit zusammenhängenden Elemente zu verstehen.

Sie können damit die Vorgangsführung revisionsseitig beurteilen und auf diese Weise sichere Prüfungsergebnisse erzeugen.

Im Anschluss daran werden Ihnen Möglichkeiten zur effizienten Prüfungsdurchführung auf Basis von Praxisbeispielen aus dem Echtbetrieb vorgestellt.

Die Theorie wird in die Praxis übersetzt.

Die anschaulichen Unterlagen ermöglichen es Ihnen, die vermittelten Inhalte bei der Prüfung von Vorgängen in Ihrer Bank sofort anzuwenden. Dies gilt sowohl für bankindividuell erstellte Vorgänge als auch für genutzte Standardvorgänge des Rechenzentrums.

Dieses Angebot richtet sich auch an Nachwuchskräfte der Internen Revision.

Inhaltsschwerpunkte

Teil I

Grundlagen der Steuerung und Prüfung von Vorgängen:

- Benutzeroberflächen, Vorgangsführung
  - Administration von Vorgängen, Gruppen und Schritte
  - manuelle und automatische Verzweigungen (einschl. preKES-Prüfungen)
  - Assistent und Assistent+
  - Untervorgänge und Bausteine
  - „Uli-Hinweise“ und Wiederholungen im Vorgang
  - praktische Such- und Anzeigefunktionen
  - Nachvollziehbarkeit der Vorgänge am Kunden

Teil II

Prüfung von Vorgängen in der Praxis:

- Risikoorientierte bzw. effiziente Prüfung des Vorgangs
- Effiziente Informationsbeschaffung im VR-InfoForum
- Prüfungsbeispiele aus dem Echtbetrieb
- Dokumentation der Prüfungshandlungen/-ergebnisse

- Auswertbarkeit von Vorgängen

Das Webinar qualifiziert die Teilnehmenden und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Hinweis

Ihr Referent bei dieser Veranstaltung ist Jens Klingbeil, Bankpraktiker und Spezialist auf dem Gebiet.

Das Onlineseminar wird in Kooperation mit der GenoAkademie durchgeführt.

Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0)

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Beratung, Sachbearbeitung, Revision)

Ihr Nutzen

- Sie erfahren den Umgang mit den geänderten Regelungen der 7. Novelle der MaRisk hinsichtlich komplexer, nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeitsstandards.
- Sie erlernen Kenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung mit praxisorientierter Umsetzung über standardisierte Excel Tools der EBA-GL als Szenario-/ Sensitivitäten Rechner.
- Sie erkennen neben der erfolgswirtschaftlichen Betrachtung der Cash-Flow Ermittlung auch finanzwirtschaftliche Aspekte als primäre Rückzahlungsquelle (MaRisk Tz. 119, 142).

Inhaltsschwerpunkte

- Beispielfälle über Szenarien Darstellung, Sensitivitätsanalysen für Bilanzierungspflichtige, BWA und EÜR-Rechnungsersteller
- Break-Even Berechnung und Mindestumsatzplanung
- Behandlung von Besonderheiten bei der Ermittlung von den unterschiedlichsten Cashflows in der nachhaltigen Gesamtkapitaldienstbetrachtung (erfolgs- und finanzwirtschaftlich, zukunftsbezogen)
- Maßgebliche Planungsparameter, z. B.
  - Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit
  - Veränderungen von Ertrags- und Aufwandsgrößen
  - Liquiditätsbetrachtungen über Working Capital-Bedarf
  - Investitionen mit notwendigem Eigenmittelbindungsansatz
  - Entnahmen und Ausschüttungen
  - DSCR-Schuldendienstdeckungsgrad
  - dynamischer Verschuldungsgrad, maximale Verschuldungskapazität
  - Debitoren/Kreditoren Cash Effekt
- Kapitalflussrechnung nach DRS 21 unter kritischer Würdigung von Wandlungsprozessen
- Auslegung der Öffnungsklausel für Ausnahmeregelungen für die Kreditvergabe an Kleinst- und Kleinunternehmen

Hinweis

Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
03.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
SZSM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW RS BFA 3

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision
Ihr Nutzen	■ Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut ■ Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung ■ Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen ■ Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen
Inhaltsschwerpunkte	■ Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven ■ notwendige Voreinstellungen in der Software ■ betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WNVB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision
Ihr Nutzen	■ Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut ■ Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung ■ Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen ■ Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen
Inhaltsschwerpunkte	■ Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven ■ notwendige Voreinstellungen in der Software ■ betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung
Hinweis	Das ABG-Webinar wird am 30.01.2024 aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.

Organisatorisches

Termin
18.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
AWNVB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Buchen

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

Zielgruppe	■ Vorstände ■ Leiter Marktfolge Passiv ■ Interne Revision ■ Compliance
Ihr Nutzen	Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.
Inhaltsschwerpunkte	Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von: -Bankprodukten -Zahlungsdiensten Anforderungen an die internen Kontrollsysteme / interne Prozesse Produkthersteller Produktverteiler Funktionen und Strategien für die Konzeption, Markteinführung und Überprüfung dieser Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus Verfahren, die sicherstellen, dass den Interessen, Zielen und Eigenschaften des Zielmarktes entsprochen wird
Hinweis	Dozenten: Steffen Hahn, GVB Markus Rätsch, GVB

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WÜGB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise

Zielgruppe

- Gewerbe-/Firmenkundenberater/innen
- Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv, Intensivbetreuung, Sanierung
- Kreditrevisoren

Ihr Nutzen

- Sie erfahren für Ihre Kreditbearbeitung, welche Maßnahmen in der Krise von Bauträgern sinnvoll sind und das Kreditausfallrisiko deutlich reduzieren.
- Sie können mit diesem zusätzlichen Erfahrungsschatz künftig Ihre Kreditbearbeitungen wesentlich effizienter gestalten als zuvor.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell hinsichtlich der Besonderheiten bei der Analyse der Bauträgerbilanz.

Inhaltsschwerpunkte

Teil 1: Schwerpunkt Früherkennung

- Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen
- Krisenanzeichen und -ursachen in der Bauträgerfinanzierung
  - Erkennen von Strategie-, Ertrags- und Liquiditätskrise
  - Beispielfälle zu den einzelnen Krisenarten und -ursachen
- Früherkennung von Risikosignalen aus der Bauträgerbilanz
- Nebenabreden – die gängigsten Regelungen
- Rechtliche Risiken bei der Bauträgerfinanzierung

Teil 2: Schwerpunkt Sanierung

- Handlungs- und Sanierungsoptionen bei Bauträgern in der Krise
  - Aktive Unternehmenssanierung, Konsolidierung oder kontrollierter Ausstieg
  - Überbrückungs- und Sanierungskredite
- Sicherheitenverwertung durch Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung
  - Kombination aus Versteigerung und Verwaltung zur Fertigstellung der Baumaßnahmen
- Insolvenzverfahren eines Bauträgers an Hand eines Praxisbeispiels
  - Gewährung eines echten bzw. unechten Massekredits in der (vorläufigen) Insolvenz eines Bauträgers
  - Vor- und Nachteile eines Insolvenzverfahrens

Hinweis

Referent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
07.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBS3

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

Onlineseminar: Konzernrechnungslegung - Grundlagenseminar

Zielgruppe

- Leitung und Mitarbeitende Rechnungswesen
- Mitarbeitende Interne Revision

Ihr Nutzen

Die Beurteilung der Konzernrechnungslegungspflicht und ggf. die Aufstellung eines Konzernabschlusses ist für viele Banken inzwischen zunehmend praxisrelevant geworden.

Zunächst wird die Vorgehensweise darstellt, anhand derer Sie für Ihre Bank die Konzernrechnungslegungspflicht beurteilen können. Weiter wird Ihnen das theoretische Wissen und das praktische Vorgehen anhand von Fallstudien vermittelt, damit Sie weitgehend eigenständig einen einfachen Konzernabschluss für Ihre Bank aufstellen können.

Inhaltsschwerpunkte

- Beurteilung der Konzernrechnungslegungspflicht
- Abgrenzung des Konsolidierungskreises
- Vorbereitende Maßnahmen (z. B. Erstellung der Handelsbilanz II, Konzernbilanzierungsrichtlinie etc.)
- Konsolidierungsmethoden:
  - Kapitalkonsolidierung
  - Schuldenkonsolidierung
  - Equity-Methode
- Grundzüge Kapitalflussrechnung

Hinweis

Das Onlineseminar wird in Kooperation mit der GenoAkademie durchgeführt.

Organisatorisches

Termin
23.09. - 24.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
OKRG

Preis
810,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Buchen

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision
Ihr Nutzen	Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.
Inhaltsschwerpunkte	Aktuelles aus den Bereichen (u.a.)

- erster “Anriss” der Änderungen im Jahr 2025ff, Anforderungen der neuen Instant-Payment-VO, PSD3/PSR1/FIDA
- ZV-Recht sowie aktuelle Urteile innerhalb der letzten 12 Monate
  - Datenschutzfragen: Weiterleitung eines Kontoauszuges an den falschen Kunden, immer strenger werdende Anforderungen
  - FRAUD: Gerichte urteilen zunehmend für die Kreditinstitute, aber mit der Künstlichen Intelligenz wird vieles schwieriger
  - Umbuchungen (interne Buchungsvorgänge) sind gemäß BGH (7/23) auch Zahlungsvorgänge im Sinne der PSD
  - S€PA-Ausführungsfristen von Überweisungen bei Geschäftsstellen, PLV und die möglichen Lösungsansätze
- SCT
  - Nach einer Fusion - Kontoanrufprüfung doppelter Konten notwendig?
  - erneut: korrekte passive Bearbeitung von SCT-Rückrufen mit ‘AC03' und bei Betrugsverdacht ‘FRAD’- Betrachtung der EPC-Regeln und §43 GwG
  - SCT Rückrufe - passive Bearbeitung bei der Empfängerbank - Rückmeldung des Kontoinhabers
  - SCT Echtzeitzahlungen - Umsetzung an die neuen EU-Vorgaben - PLV, Fristen, Nachfragen und Rückrufe?
  - Request to Pay - EPC-Rulebook SRTP - wie geht es (evtl.) weiter - starke ‘Gegner’ wollen R2P verzögern/verhindern
- SDD
  - Risiken bei SDD CORE bei online erteilten Mandate und ihre Gültigkeit
  - Rückgaben von Basislastschriften nach Ablauf der Erstattungsfrist von acht Wochen
  - B2B-Mandat - Übertragung eines bestehenden Mandats auf neue Zahlungsempfänger bei der Zahlstelle - Was ist zu beachten?
  - ATRUVIA - Löschen ungenutzter B2B-Mandate nach 36 Monaten
- Wir schauen gemeinsam kurz in die weitere Zukunft - was kommt auf die Banken bis 2027 zu?
  - Payment Services and Electronic Money Services Directive (PSD3), Payment Services Regulation (PSR) & FIDA, Konsultationsvorlage der EU-Kommission - wichtige Eckpunkte, Zeitrahmen, Auswirkungen auf die dt. Kreditinstitute
  - EPI (nun “WERO”) – bessere Aussichten für die “kleine” Lösung?
  - E-Euro - wird er wie geplant ab 2026 starten?

Organisatorisches

Termin
20.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
OPZU

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Michael Buschkühl

Buchen

Steuerungsbank Weiterbildung

Banksteuerung und Treasury

Kapitalplanungsprozess, Risikotragfähigkeit und Eckwertplanung

Zielgruppe

Mitarbeiter der Genossenschaftsbanken, die für die Umsetzung des Kapitalplanungsprozesses nach MaRisk AT 4.1 und der Risikotragfähigkeit (GeBaRiS) hauptverantwortlich sind

Ihr Nutzen

Sie erhalten in diesem Seminar vertiefende Kenntnisse zu den Themen Kapitalplanungsprozess und Risikotragfähigkeit (GeBaRiS) und zu der Schnittstelle zur Eckwertplanung. Zudem wird Ihnen in diesem Seminar die technische Realisierung anhand von ScreenShoots gezeigt.

Inhaltsschwerpunkte

- Risikotragfähigkeitsberechnung
- Geschäfts- und Risikostrategie als Grundlage für den Kapitalplanungsprozess
- Kapitalplanung: inkl. advers und normative Stresstestanforderungen
- Schnittstellen zur Eckwertplanung
- Technische Realisierung mit SGF
- Aktuelle Entwicklungen

Organisatorisches

Termin
26.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KRE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Christin Igler-Philipp

Buchen

Aufzeichnung: ABG-Webinar "Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken"

Zielgruppe

Das ABG-Webinar richtet sich an Mitarbeiter/-innen, welche die BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken im Vorfeld zu den derzeit geführten Aufsichtsgesprächen bearbeiten.

Ihr Nutzen

- Sie werden mit den auftretenden Fragestellungen vertraut
- Sie lernen die Erwartungshaltung der Aufsicht kennen
- Sie erhalten konkrete Bearbeitungsempfehlungen

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergrund der BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken 2022
- Erwartungshaltung der Aufsicht hinsichtlich des aktuellen Umsetzungsstands in den Primärinstituten
- Allgemeine Bearbeitungshinweise
- Austauschmöglichkeit bei Problemstellungen im Rahmen der Bearbeitung

Hinweis

Die Veranstaltung wird am 23.05.2022 aufgezeichnet. Sie erhalten den Link für die Aufzeichnung zeitnah nach dem Termin bzw. Ihrer Buchung.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AWUBN

Preis
90,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Controllerforum

Zielgruppe	Die Veranstaltung richtet sich an Fachvorstände, Controller, Innenrevisoren, Führungskräfte im Betriebsbereich und Vertrieb.
Ihr Nutzen	Für Ihre praktische und anspruchsvolle Tätigkeit im Controlling der Genossenschaftsbank erhalten Sie die neuesten Informationen über Verbandspolitik, Aufsichtsrecht und damit zusammenhängende aktuelle Fragestellungen in kompakter Form.
Inhaltsschwerpunkte	Agenda

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
COF

Preis
430,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

09.00 Uhr Begrüßung und Einführung

09.05 – 10.00 Uhr

Siegfried Drexl

Mitglied des Vorstandes, GVB

- Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht und in der Verbandspolitik

10.00 - 11.00 Uhr

Stephanie Hermannstädter, Anita Kneißl, Grundsatz Aufsichtsrecht, GVB

Verbesserung der Eigenmittelkennziffern

- Aktuelle Entwicklung der Eigenmittelkennziffern
- Ausgewählten Ansatzpunkten zur Verbesserung der Eigenkapitalquote durch
  - Bildung von Eigenmitteln
  - Senkung der Eigenmittelanforderungen (RWAs)
  - Einsatz von Kreditrisikominderungstechniken
- Ausblick auf aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen

11.00 - 11.15 Uhr Kaffeepause

11.15 - 12.15 Uhr

Norbert Kraus, Bereichsleiter Treasury, Volksbank Raiffeisenbank Nordoberpfalz eG

Strategische Vermögensallokation: Nutzen und Praxisbericht einer möglichen Umsetzung

- Schnittstellen und Verbindungen zwischen der neuen Risikotragfähigkeit und der Vermögensallokation
- Nutzen und Grenzen der Vermögensallokation
- Erfahrungen im Rahmen der Umsetzung

12.15 - 13.15 Uhr Mittagspause

13.15 - 14.15 Uhr

Robert Bruckmann

Bereich Prüfung Banken, Prüfungsnahe Betreuung, GVB

- Planung einer Eigenkapitalrendite – reine Theorie oder in der Praxis möglich?
- Ableitung einer gewünschten Eigenkapitalrendite
- Integration der Eigenkapitalrendite in die Margenplanung der Aktiv-Produkte
- Mögliche Impulse der Eigenkapitalrendite für die Planung eines barwertigen Vermögens

14.15 - 15.00 Uhr

Dirk Hedderich, Beratung Gesamtbanksteuerung, DZ Bank

„Liquidität sichern – die Regulatorik im Blick“

- Liquiditätsentwicklung bei den Genossenschaftsbanken
- Refinanzierungsplanung
- Handlungsmöglichkeiten

15.00 - 15.30 Uhr Kaffeepause

15.30 - 16.30 Uhr

Markus Hälmle, Tribe-Lead Controlling Rating und Oliver Wolfgramm, Squad-Owner Gesamtbanksteuerung, Atruvia

Aktuelles zu VR-Control

- Roadmap zu VR-Control
- Neuerungen der Version 7
- Informationen zur Umsetzung von IRRBB

Erfahrungsaustausch zu VR-Control

Zielgruppe: Controller und Leiter Unternehmenssteuerung

Inhaltsschwerpunkte:
- Aktuelles aus den Gremien
- Anforderungen an die normative Perspektive (CRR III + SREP)
- Klarstellungen zur Ausgestaltung der Stresstests und des adversen Szenarios
- Sonstiges

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.

Organisatorisches

Termin
24.06.2024

Ort
Fahrenzhausen

Anmelde-Nummer
EVR

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Robert Bruckmann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Kreditportfoliomodell für Eigengeschäfte

Zielgruppe: Mitarbeitende im Bereich Unternehmenssteuerung

Ihr Nutzen: Sie erarbeiten sich die theoretischen Grundlagen der verbundweit entwickelten Anwendung KPM-EG.

Dabei lernen Sie u. a. die betriebswirtschaftlichen und statistischen Zusammenhänge sowie die Funktionsweise von KPM-EG kennen. Weiter werden die Produkte vorgestellt, welche mit der Anwendung abgebildet werden können, die Inputparameter vorgestellt, sowie die Einstellungsmöglichkeiten des Programms erläutert.

Inhaltsschwerpunkte:
- Ratings, Matrizen und Bewertungseinheiten
- Produkte und Bücher
- Sonderfall FinanzGruppe
- Monte-Carlo-Simulation
- Barwert-Sicht
- Parametrisierung des Kreditportfoliomodells
- Parameterüberblick
- Integration in die Steuerungsprozesse und die Risikotragfähigkeitsberechnung
- barwertige Berichtsgrößen
- Stresstests

Hinweis: Ergänzend empfehlen wir die technische Schulung der Atruvia AG.

Organisatorisches

Termin
11.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KPE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Martina Bauer

Buchen

ABG-Webinar: BETRIS - Beteiligungsrisiko und Beispielrechner der parcIT

Zielgruppe

Mitarbeiter(-innen), die den Beispielrechner der parcIT zum Beteiligungsrechner (BETRIS) anwenden - und die darin enthaltene Methodik (gem. Fachkonzept Beteiligungsrisiko) kennenlernen möchten.

Ihr Nutzen

Mithilfe des bundeseinheitlichen Schulungskonzeptes werden Ihnen die Grundlagen der neuen Methodik zur Messung des Beteiligungsrisikos bzw. der Aufbau von BETRIS ausführlich vermittelt.

Ziel ist dabei das Kennenlernen der einzelnen Themengebiete, ergänzt um praktische Tipps für die Umsetzung vor Ort.

Schwerpunkt dieses ABG-Webinars stellt die grundlegende Methodik sowie die Abbildung des Beteiligungsrisikos über den Beispielrechner dar.

Inhaltsschwerpunkte

- Anwendungsbereich der Beteiligungsrisikomessung
- Konzeption der Beteiligungsrisikomessung
- Anwendung des Beispielrechners

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBRIS

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: IRIS – Immobilienrisiko und Beispielrechner der parcIT

Zielgruppe

Mitarbeiter(-innen), die den Beispielrechner der parcIT zum Immobilienrisiko (IRIS) anwenden - und die darin enthaltene Methodik (gem. Fachkonzept Immobilienrisiko) kennenlernen möchten.

Ihr Nutzen

Mithilfe des bundeseinheitlichen Schulungskonzeptes werden Ihnen die Grundlagen der neuen Methodik zur Messung des Immobilienrisikos bzw. der Aufbau von IRIS ausführlich vermittelt.

Ziel ist dabei das Kennenlernen der einzelnen Themengebiete, ergänzt um praktische Tipps für die Umsetzung vor Ort.

Schwerpunkt dieses ABG-Webinars stellt die grundlegende Methodik sowie die Abbildung des Immobilienrisikos über den Beispielrechner dar.

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlegende Vorstellung der beiden Modelle und Begriffsdefinitionen
- Faktormodell
- ImmoRisk (EWV)
- Berechnung der Ergebnisgrößen des Gesamtportfolios (Aggregation)
- Abbildung des Verfahrens mit dem Beispielrechner IRIS
- Import der Daten in den Beispielrechner IRIS
- Individuelle Betrachtung der Daten (inkl. Fondhülle und Immobiliendaten)
- Auswertung der Gesamtergebnisgrößen
- Datenausleitung aus dem Beispielrechner IRIS

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WIRIS

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Unterstützung zum LSI-Stresstest 2024

Zielgruppe

Das ABG-Webinar richtet sich an Mitarbeiter*innen, welche den LSI-Stresstest 2024 der Bundesbank und BaFin bearbeiten.

Je nach Organisationsstruktur werden dabei insbesondere Mitarbeiter*innen aus den Bereichen Risikocontrolling und Gesamtbanksteuerung angesprochen.

Ihr Nutzen

Das ABG-Webinar gibt Ihnen einen Überblick bezüglich des Umfangs und der Vorgehensweise zur Bearbeitung der Templates für den LSI-Stresstest. Außerdem werden die vorhandenen Unterstützungsleistungen (Leitfäden, Tools...) eingeordnet. Zudem erhalten Sie vom GVB verschiedene Hinweise zur Befüllung der Unterlagen. Dies erleichtert die Einarbeitung in das Themenfeld und soll dabei helfen, wiederkehrende bzw. allgemein gültige Fragestellungen möglichst effizient zu beantworten.

Inhaltsschwerpunkte

- Ablauf und Zeitplanung der Aufsicht
- Allgemeine Ausfüllhinweise
- Hinweise zu Unterstützungstools
- Vorstellung und Verfahrenserläuterung zu den Stresstest und Umfrage Templates
- Hinweise zu qualitativen Fragestellungen

Hinweis

Damit Sie die Inhalte des ABG-Webinars gezielt mit verfolgen können, bitten wir Sie folgende Unterlagen zum ABG-Webinar bereit zu halten:

- Das zu befüllende Excel-Template der Aufsicht zum LSI-Stresstest
- Das Dokument „Ausfüllhinweise und methodische Vorgaben“ zum LSI-Stresstest der Deutschen Bundesbank / BaFin
- Den vom BVR bereitgestellten „Leitfaden zum institutsübergreifenden Auskunftsersuchen LSI-Stresstest 2024“

Die Unterlagen werden bis zum Beginn der Umfrage von der Aufsicht bzw. vom BVR veröffentlicht.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WNZU

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken

Zielgruppe

Das ABG-Webinar richtet sich an Mitarbeiter/-innen, welche die BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken im Vorfeld zu den derzeit geführten Aufsichtsgesprächen bearbeiten.

Ihr Nutzen

- Sie werden mit den auftretenden Fragestellungen vertraut
- Sie lernen die Erwartungshaltung der Aufsicht kennen
- Sie erhalten konkrete Bearbeitungsempfehlungen

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergrund der BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken 2022
- Erwartungshaltung der Aufsicht hinsichtlich des aktuellen Umsetzungsstands in den Primärinstituten
- Allgemeine Bearbeitungshinweise
- Austauschmöglichkeit bei Problemstellungen im Rahmen der Bearbeitung

Hinweis

Sollten Sie noch keine Benachrichtigung der Aufsicht mit Bitte zur Befüllung des Fragebogens bekommen haben und Sie die Informationen zeitnah zur Abgabe wünschen, empfehlen wir Ihnen die Aufzeichnung mit dem Kürzel (AWUBN 22001) zu buchen.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WUBN

Preis
90,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Zinswende eingeleitet - Anpassungsbedarf in der Steuerung

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Steuerung sowie Vorstände

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen am Kapitalmarkt
- Sie können aus dem Marktumfeld Schlüsse und Handlungsimpulse für die Adjustierung der Steuerung ableiten
- Sie diskutieren die aktuellen Stellschrauben in der Kalkulation des Kundengeschäfts
- Sie lernen die Besonderheiten bei der Vergabe überlanger Zinsbindungen kennen und wie diese gesteuert werden können
- Sie erhalten Ansatzpunkte für die effiziente Ausgestaltung der Risikopositionierung im Zinsbuch
- Sie können die Struktur und das Risikoprofil im Eigengeschäft bzw. in Ihrer Asset Allokation-Status bewerten und erhalten Optimierungsimpulse

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Entwicklungen am Kapitalmarkt
- Anregungen für die Adjustierung von Steuerungsprämissen im Kredit- und Einlagengeschäft
- Besonderheiten und Stellschrauben bei der Vergabe von Zinsbindungen > 10 Jahre
- Impulse für eine adäquate Positionierung im Zinsbuch
- Überprüfung des Risikoprofils im Zinsbuch- und Eigengeschäft inkl. Ableitung von Optimierungsmöglichkeiten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZAS

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht

Zielgruppe

Handelsvorstände, Depot-A Händler, Treasurer und deren Stellvertreter

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick zu den Anforderungen und EDV-Systemen beim Handel im Eigengeschäft
- Sie lernen die gesamte Prozesskette im Eigenhandel kennen
- Sie erwerben die Fähigkeit, ein Depot-A Geschäft den Anforderungen entsprechend und prüfungssicher abzuwickeln

Inhaltsschwerpunkte

- Wichtige Rahmenbedingungen im Depot-A Handel
- Effiziente Vorbereitung des Handelsgeschäfts:

Wertpapierauswahl, Votierung, Limitsystem und Nachhaltigkeitsaspekte

- Das Handelsgeschäft in der praktischen Umsetzung: digital und analog
- Praxistipps zur Dokumentation des Handelsgeschäfts: Händlerzettel
- Nach Abschluss des Handelsgeschäfts: weitere Prozessschritte

Organisatorisches

Termin
07.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QDA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Roland Boxhorn, Mario Zollitsch, Hans-Georg Häner

Buchen

Aktuelle Fragen der Gesamtbanksteuerung

Zielgruppe

Vorstände sowie Verantwortliche aus den Bereichen Controlling, Marketing, Treasury/Disposition sowie Marktbereichsleiter und interessierte Führungskräfte; Leiter der Innenrevision, da die Gesamtbanksteuerung zunehmend ein wichtiges Prüfungsfeld darstellt.

Ihr Nutzen

Die Corona- und Ukrainekrise, die Klimaveränderungen sowie das Ende der Niedrigzins / Negativzinsphase und die Vielzahl der damit verbundenen aufsichtsrechtlichen Anforderungen konfrontieren die Banksteuerung mit zahlreichen neuen Fragestellungen.

Herausgegriffen werden u.a.: Corona-/Ukrainekrieg-Auswirkungen, Nachhaltigkeit und Klimawandel, Kapitalplanungsprozess und Geschäftsmodellanalyse der Aufsicht, MaRisk-Novelle 2023, neuer RTF-Leitfaden der Aufsicht, neues BaFin-Rundschreiben zum Zinsschock, Eigenkapitalengpass und RWA-Steuerung (EK-Rendite vs. Marge? bzw. Marge geteilt durch EK-Einsatz?); Steuerung mit erwarteten Cashflows bei Optionen im Kundengeschäft .

Insgesamt gewinnen die Teilnehmer mehr Sicherheit bei der Lösung der neuen (auch aufsichtsrechtlichen) Anforderungen und können die gewonnenen Erkenntnisse in praktische Lösungsansätze überführen.

Inhaltsschwerpunkte

1. Richtig bewerten in der Gesamtbanksteuerung

- Auswahl der relevanten Bewertungskurve (Swap-3/6-Monats-Tenor, OIS, DZ Bank)
- Einbeziehung von Eigenkapitalkosten, v. a. bei aufsichtsrechtlichem Eigenkapitalengpass und RWA-Steuerung (EK-Rendite) – aufsichtsrechtlicher vs. ökonomischer; EK-Verzinsungsanspruch
- Ende der Niedrigzins- und Negativzinssituation

2. GuV-Überleitung und Erfolgsspaltung nach MaRisk

- Globale Ergebnisspaltung
- Differenzierte Ergebnisaufspaltung

3. Kapitalplanungsprozess und Geschäftsmodellanalyse

- Welche Risiken müssen berücksichtigt werden?
- Wie beurteilt die Aufsicht die Geschäftsmodelle der Banken?

4. Messung und Interpretation der Vertriebs- und Ertragsrisiken

- Ertragskonzentrationen messen
- Messung des Geschäfts-/Vertriebsrisikos

5. Neuer BaFin-Leitfaden zur Risikotragfähigkeit

- Bericht über die aktuelle Situation
- Handlungsbedarf bei Engpässen

6. Kalkulation des variablen Geschäfts

- Festlegung geeigneter Mischungsverhältnisse (zukunftsorientierte Ableitung von Parametern)
- Kalkulation bei starken Volumenschwankungen – Lösungsansätze: Ausgleichszahlungen, Sockeldisposition inkl. technischer Umsetzung, Replikationsportfolio, Einpreisen des Kundenverhaltens

7. Aufsichtliche Prüfungsschwerpunkte (jetzt auch Fragen zur Nachhaltigkeit) und BaFin 2023 „Risiken im Fokus“

Organisatorisches

Termin
15.05. - 16.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
NAG

Preis
860,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Prof. Dr. Konrad Wimmer, Robert Bruckmann

Buchen

8. MaRisk-Novelle 2023 – Schwerpunkte der Novellierung und ihre Konsequenzen;

Finalisierung Basel III (z.B. geänderter Kreditrisikostandardansatz; OpRisk neu)

9. Aktuelles BaFin-Rundschreiben zum Zinsschock und FAQs; zukünftige Anforderung an die Messung der Zinsänderungsrisiken; Vorstellung der technischen Umsetzung

10. Corona- und Ukrainekrise-Spezial: Blick auf das Risikomanagement 2023 inklusive neuer Risikovorsorge

11. Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken

- Überblick (u.a. BaFin Merkblatt12/2019; EZB-Leitfaden 11/2020; MaRisk-Novelle 2023 und EBA GL on loan origination and monitoring; Klimaschutzselbstverpflichtung des Finanzsektors 06/2020)
- Auswirkungen auf die Kreditvergabe und das Risikomanagement

12. Aktuelle Erkenntnisse aus den Sonderprüfungen nach §44 KWG

ABG-Webinar: VR-Control KRM - LGD-Verlustquoten

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung / Controlling
Ihr Nutzen	Die Herleitung und Wirkungsweise der Parameter in VR-Control KRM wird Ihnen transparent. Sie lernen die Erfassungsmasken für die Parameter in VR-Control KRM kennen. Sie verstehen die in VR-Control KRM berechneten LGD-Berichtsgrößen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Informationen über die Parameterschätzung der parcIT GmbH ■ Parametrisierung in KRM ■ Berechnungsmethodik der LGD-Berichtsgrößen
Hinweis	Das Webinar wird in Kooperation mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Mitarbeiter des GVB aus dem Bereich "Prüfung Banken" vermitteln die Inhalte gemeinsam mit Mitarbeitern der Atruvia. Dadurch erfahren die Teilnehmenden alle Aspekte des fachlichen Hintergrunds in direkter Verknüpfung zur technischen Umsetzung.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVKL

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung / Controlling
Ihr Nutzen	Sie verstehen die Grundidee des KPM-KG barwertig zugrundeliegenden Simulationsmodells sowie deren Outputgrößen. Sie lernen die Berechnung der Risikoprämie kennen, die neu und deutlich umfangreicher ist. Sie erkennen, wie die neue Risikoprämie mit den Verlustschätzungskomponenten als Inputgröße auf Ihren Risikoausweis wirkt..
Inhaltsschwerpunkte	■ Methodische Konzeption von KPM-KG ■ Erläuterung des Simulationsansatzes (Makro- und Mikrosimulation) ■ Anschauliche Demonstration des neuen Modells anhand eines vereinfachten Excel-Tools ■ Herleitung der institutsindividuellen Kalkulationseinstellungen ■ Tendenzielle Ergebnisänderungen vom alten auf das neue Modell ■ Fachliche Konzeption der neuen Risikoprämie ■ Tendenzielle Ergebnisänderungen von der alten auf die neue Risikoprämie

Organisatorisches

Termin
12.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BKMK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Martina Bauer

Buchen

ABG-Webinar: „Dynamischer Zinsanstieg – zu viel des Guten?“

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte und Spezialisten im Bereich Controlling
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen Überblick über die aktuelle Situation auf den Kapitalmärkten. Sie lernen relevante Ansatzpunkte zur Adjustierung der Prämissen in der Steuerung der Gesamtbank bzw. im Kunden- und Eigengeschäft kennen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kurzer Blick auf den Kapitalmarkt - was ist eingepreist und wie weit können die Renditen steigen? ■ Impulse für das Kunden- und Eigengeschäft aus dem geänderten Zinsumfeld ■ Hinweise für eine effiziente Ausgestaltung des Fristigkeitsniveaus ■ Betrachtung des (neuen) Engpassfaktors "Verlustfreie Bewertung des Zinsbuchs" ■ Adjustierungsbedarf der strategischen Asset Allokation und des operativen Managements der Eigenanlagen mit Blick auf geänderte Renditeschätzer und (geringerem) Risikodeckungspotential

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WDZG

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury
Ihr Nutzen	■ Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen. ■ Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control. ■ Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do’s. ■ Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Zinsbuchbarwert als wesentliche Größe in vielen Auswertungsdimensionen ■ Was verursacht die Veränderungen im Zinsbuchbarwert (Werttreiber)? ■ Quantifizierung der Zinseffektes und der synthetischen Kassen, z. B. Kundengeschäft und Eigengeschäft ■ Nutzung der Module von VR Control zur Analyse ■ Formulierung von betriebswirtschaftlichen Ergebnisinterpretationen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVAZ

Preis
210,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen
Inhaltsschwerpunkte	Inhalte werden noch bekannt gegeben.
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Beilngries-Paulushofen

Anmelde-Nummer
EVI

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Bernhard Dollinger, Tobias Kugler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Nachhaltige Steuerung des Eigengeschäfts

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte und Spezialisten im Bereich Treasury
Ihr Nutzen	Sie erhalten eine Übersicht über die wichtigsten Themen als auch Produkte, die die Implementierung einer in sich ausgewogenen ESG Strategie zusammen mit einer laufenden Steuerung und Überwachung für das Eigengeschäft berücksichtigen sollte.
Inhaltsschwerpunkte	■ Überblick historischer Hintergrund des „Green Deal“ ■ Auswirkung des Pariser Klimaabkommen auf die Regulatorik ■ Definition und Formen des Nachhaltigkeitsrisikos ■ Nachhaltigkeitspräferenzen nach MiFID II ■ Zielmarktkonzept BVI ■ Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken/Berichterstattung/Rechtsgrundlagen ■ Neuerungen in den MaRisk in Bezug auf das Eigengeschäft ■ Abgrenzung des Eigengeschäfts zum Kreditgeschäft und dem Betrieb ■ ESG Steuerung im Depot A • Anbieter von Ratings/Scores, Aussagekraft • Impact Investing, Produkte und Rechtsrahmen • Benchmarks und Auswirkungen ■ Ableitung von Strategien

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NSE

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Meldung der Risikotragfähigkeitsinformationen gem. FinaRisikoV zum 31.12.2023

Zielgruppe	Meldeverantwortlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im (Risiko-) Controlling bzw. Meldewesen.
Ihr Nutzen	Sie erhalten in ca. 60 Minuten alle wichtigen Informationen zu folgenden Punkten: ■ Informationen zur Meldung der Ökonomisch/Normativen Perspektive (für alle Banken relevant) ■ Änderungen und Neuerungen zu allen Meldepositionen der aktuellen FinaRisikoV inkl. ILAAP und KPL (für alle Banken relevant) ■ Informationen und Hinweise zur Verbesserung der Datenqualität (für alle Banken relevant)
Inhaltsschwerpunkte	■ Erkenntnisse der letzten Meldung ■ Neuerungen und Änderungen zu bisherigen Meldepositionen ■ Aktuelle Hinweise zur Datenqualität ■ Ausblick ■ Zeit für offene Fragen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WFRV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts

Zielgruppe	Controller, Innenrevisoren
Ihr Nutzen	■ Fundierte Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts ■ Interpretation der Ergebnisse im Rahmen der Gesamtbanksteuerung und der Kundengeschäftssteuerung ■ Sie beherrschen alle wesentlichen Fallstricke des zinsvariablen Geschäftes als wichtige Stellschraube in der Banksteuerung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aufsichtsrechtliche Grundlagen/MaRisk ■ Grundlagen der Gleitenden Durchschnitte ■ Steuerung des zinsvariablen Geschäftes im Rahmen der Zinsbuchsteuerung ■ Steuerung des zinsvariablen Geschäftes im Rahmen der Kundengeschäftssteuerung ■ Zinsschock Basel II ■ Zukunftsorientierte Ableitung der Parametrisierung ■ Schritt für Schritt zur richtigen Parametrisierung ■ Produktstrategie und (Ziel-)Margen

Organisatorisches

Termin
18.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
SZG

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Martina Bauer

Buchen

ABG-Webinar: Angemessenheitsnachweis Verlustschätzung

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Controlling
- Leitende und Mitarbeitende Kreditabwicklung

Ihr Nutzen

In diesem Webinar, das wir gemeinsam mit der Atruvia durchführen, erhalten Sie einen Überblick über die Struktur und den Aufbau der Analysen und Berichtsvorlagen. Anhand von Beispielen werden Sie in die Lage versetzt, Ihre eigenen Parameter im Vergleich zu den Pooldaten der parcIT unter Berücksichtigung Ihrer institutsspezifischen Gegebenheiten zu interpretieren sowie die Ergebnisse zu dokumentieren. Sie erfahren, wie sich die institutsindividuellen Daten auf Basis der Daten aus agree21AuV anhand der Berichte zur Prozess- und Datenqualität validieren lassen und wie sich Eingaben in agree21AuV auf diese Daten auswirken.

Auf diese Weise bekommen Sie ein tiefergehendes Verständnis für das Risikoprofil Ihres Hauses und die Einordnung der Verlustquoten. Sie gewinnen hilfreiche Impulse und Erkenntnisse für Ihre Risikosteuerung und die Qualität Ihrer Verlustdatenerfassung.

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe und Einordnung
- Berichtsgrößen
- Prozessuale Fragen
- Management Summary
- Berichtsvorlagen Quoten

Hinweis

Das ABG-Webinar wird in Kooperation mit der GenoAkademie durchgeführt.

Referent*innen: Dominque Brandt, Atruvia AG und Holger Diegeler, Geno-Akademie

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WANV

Preis
330,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW RS BFA 3

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision

Ihr Nutzen

- Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut
- Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung
- Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen
- Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen

Inhaltsschwerpunkte

- Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven
- notwendige Voreinstellungen in der Software
- betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WNVB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision
Ihr Nutzen	■ Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut ■ Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung ■ Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen ■ Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen
Inhaltsschwerpunkte	■ Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven ■ notwendige Voreinstellungen in der Software ■ betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung
Hinweis	Das ABG-Webinar wird am 30.01.2024 aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.

Organisatorisches

Termin
18.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
AWNVB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Buchen

Praktiker-Workshop „Treasury"

Zielgruppe	Eigenhändler, Treasurer, Handelsvorstände, Gesamtbanksteuerer
Ihr Nutzen	■ Sie diskutieren praxisrelevante und pragmatische Lösungsansätze der gegenwärtigen Herausforderungen. ■ Sie erhalten einen kompakten Überblick der gegenwärtigen und künftigen Anforderungen an die Vermögensallokation, die Steuerung Ihres Zinsbuchs sowie das Management von Ihrer Eigenanlagen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Treasury-Ideen im aktuellen Marktumfeld ■ Inhalte einer möglichen Treasurystrategie ■ Eigengeschäft & Fristentransformation ■ Überlegungen zum effizienten Eigenkapitaleinsatz ■ Nachhaltigkeit im Eigengeschäft ■ Einsatzmöglichkeiten von Spezialfonds ■ Praxistipps zur Steuerung der Asset Allokation im Zielkonflikt zwischen HGB-Bilanzierung und ökonomischer Risikotragfähigkeit

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWT

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

ABG-Webinar: Angemessenheitsnachweis KPM-KG barwertig

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende (Risiko-)Controlling
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung

Ihr Nutzen

Im Rahmen des Webinars lernen Sie Aufbau, Struktur und Prozesse der Angemessenheitsprüfung KPM-KG barwertig kennen. Sie setzen sich inhaltlich mit den Prüfgegenständen in den einzelnen Modell-Bausteinen auseinander.

Sie gewinnen Sicherheit bei Ihren Prüfungshandlungen im Hinblick auf die Interpretation und Dokumentation Ihrer institutsindividuellen Daten und Ergebnisse.

Inhaltsschwerpunkte

- Bestandteile und Prozesse der Angemessenheitsprüfung
- Aufbau der institutsindividuellen Berichtsvorlage
- Portfolioübersicht
- Modell-Daten
- Modell-Design

Hinweis

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie durchgeführt.

Ihre Referenten sind Guido Körrenzig bzw. Martin Kollender, Kompetenzteam Risikomanagement, AWADO GmbH WPG/StBG

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WAKB

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Zinsanstieg und Vermögensbilanz – aktuelle Optimierungsimpulse

Zielgruppe

Geschäftsleiter(-innen) und Controller(-innen), die die Risikostrategie und die Kapitalallokation im aktuellen Zinsumfeld optimieren möchten.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine Einwertung der Situation an den Finanzmärkten
- Sie reflektieren die Zusammenhänge zwischen Risikotragfähigkeit, Vermögensallokation und Steuerung des Zinsbuchs
- Sie erhalten Optimierungsimpulse für die Risikostrategie und Vermögensbilanz
- Sie können Zinsrisiken im volatilen Umfeld interpretieren

Inhaltsschwerpunkte

- Betrachtung der aktuellen Rahmenbedingungen (Zinsniveau etc.)
- Strategische Bankplanung im Kontext der definierten Risikostrategie
- Einbettung in die Geschäftsmodellanalyse der Bankenaufsicht
- Wesentliche Aspekte der Kapitalallokation
- Optimierungsimpulse für die Vermögensbilanz
- Wechselwirkungen zur ökonomischen Risikotragfähigkeit
- Betrachtung der Auswirkungen auf die verlustfreie Bewertung

Organisatorisches

Termin
10.10.2024

Ort
Beilngries-Paulushofen

Anmelde-Nummer
RZO

Preis
740,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Roland Boxhorn, Dr. Andreas Beck

Buchen

Implizite Optionen im Kundengeschäft – Hinweise des GVB zur Parametrisierung

Zielgruppe
- Mitarbeitende in der Controlling-Abteilung

Ihr Nutzen
- Sie erhalten einen betriebswirtschaftlichen Überblick der Wirkungsweise impliziter Optionen
- Sie können marktzinsabhängige und marktzinsunabhängige Optionen unterscheiden
- Sie können in CBS alle notwendigen Abfragen vornehmen, um die Optionen zu bestimmen und auszuwerten
- Sie kennen die Eingabemasken in VR-Control CBS und ZINSMANAGEMENT und können selbständig die Parametrisierung im System im Nachgang zum Seminar vornehmen
- Sie erhalten einen Überblick, auf welche Größen in VR-Control sich die Parametrisierung auswirkt
- Sie erhalten Anregungen, wie eingebettete Optionen im Kundengeschäft bepreist werden können
- Sie erhalten Impulse zur Vertriebssteuerung

Inhaltsschwerpunkte
- Marktzinsabhängiges Ausübungsverhalten (mza)
- Marktzinsunabhängiges Ausübungsverhalten (mzu)
- BGB-Kündigungsoptionen
- Wachstumssparen
- Bestimmung der Ausübungsquoten
- Parameter in VR-Control CBS
- Parameter in VR-Control ZINSMANAGEMENT
- Verwendung von Optionsaufschlägen in der Kundengeschäftssteuerung
- Abhängigkeiten zum IRRBB-Meldewesen
- Hedge-Strategie
- Vor- und Nachkalkulation im DB III-Schema

Organisatorisches

Termin
14.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
IOK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Robert Bruckmann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Überblick der Vorbereitungen zur IRRBB-Meldung

Zielgruppe
- Mitarbeitende in der Controlling-Abteilung

Ihr Nutzen
- Sie erhalten eine Einführung in die Meldung
- Sie erhalten einen Überblick der vorbereitenden Maßnahmen zur IRRBB-Meldung
- Sie kennen Abhängigkeiten der Parametrisierung in VR-Control auf die IRRBB-Meldung
- Sie können einschätzen, ob in Ihrem Haus vor dem ersten Meldestichtag bankinterne Arbeiten anfallen

Inhaltsschwerpunkte
- Überblick der aufsichtlichen Anforderung
- Implizite Optionen
- Margenszenarien
- Parametrisierung zinsvariables Geschäft
- ZINSMANAGEMENT-Baum

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVIM

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Steuerungsbank Weiterbildung

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement

Zielgruppe

- Marketingleitende
- Marketingmitarbeitende
- Vertriebsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie bekommen anhand praxiserprobter Tipps durch diesen Workshop einen Leitfaden und Werkzeug an die Hand, um selbst erfolgreich Kundenveranstaltungen professionell organisieren und durchführen zu können.

Inhaltsschwerpunkte

- Ziele
- Planung/Organisation einer Veranstaltung
- Welche Teilnehmer einladen?
- Selektion von Kunden, Verbänden, Institutionen, Ehrengästen und Presse
- Wie erfolgt die Einladung?
- Auswahl/Ansprache möglicher Gastreferenten?
- Digitalisierung der Veranstaltungsorganisation mit professionellem Tool
- Vorstellung eines E-Ticket-Systems
- Ablauf der Veranstaltung - Zentrale Botschaft
- Nacharbeit von Veranstaltungen
- Was ist zu beachten bei Online-Live-Events, aufgezeichneten Video-Events, Hybrid-Veranstaltungen

Organisatorisches

Termin
11.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Thomas Appel

Buchen

Online Texten: Digitale Inhalte gestalten

Zielgruppe

Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb

Ihr Nutzen

- Online zielgruppengerecht formulieren, von Social Media über Webseitentexte bis hin zu Pressemeldungen
- Analyse von eigenen Webseiten und gemeinsame Optimierung

Inhaltsschwerpunkte

- Unterschied online / offline Texte
- Welche Inhaltsarten gibt es?
- Überschriften für Online-Texte
- Texte formatieren: Layout
- Bestehende Inhalte optimieren
- Die Sprache der Zielgruppe sprechen
- Der richtige Content für das richtige Device
- Welche Anforderungen Google an Inhalte stellt
- Besonderheiten in Social Media
- Textdienstleister richtig briefen
- Texttools

Hinweis

Bitte bringen Sie eigene Texte mit, die Sie als gutes oder schlechtes Beispiel ansehen. Diese können während des Seminars besprochen und optimiert werden.

Die Veranstaltung wird durch ein Wraup-Webinar ergänzt, welches am 25.11.2021 von 16:00 - 18:00 Uhr stattfindet.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
DKF

Preis
500,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Online Texten - Digitale Inhalte gestalten

Zielgruppe	Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb
Ihr Nutzen	■ Texte online zielgruppengerecht gestalten ■ Digitale Inhalte für Nutzer und Suchmaschinen aufbereiten
Inhaltsschwerpunkte	■ Unterschied online / offline Texte ■ Überschriften für Online-Texte ■ Texte formatieren: Layout ■ Bestehende Inhalte optimieren ■ Welche Anforderungen Google an Inhalte stellt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WDKF

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Photoshop

Zielgruppe	Mitarbeitende der Abteilung Marketing
Ihr Nutzen	■ Sie arbeiten Fragen aus der Praxis auf. ■ Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung
Inhaltsschwerpunkte	■ Pixel und Vektoren, Auflösungen für Druck und Screen, Farbprofile (RGB, CMYK) ■ Bildmaterial auswählen, drehen, spiegeln, transformieren, freistellen und formatieren ■ Perspektiven, Verformung und Formgitter verwenden ■ Mit Bildebenen und Bildmasken arbeiten ■ Filter für Spezialeffekte anwenden ■ Bildanalyse, Fotos optimieren, korrigieren, Tonwerte anpassen, Farben korrigieren ■ Allgemein wichtige Retuschearbeiten ■ Beauty-Retusche (Haut, Augen, Haare) ■ Professionelle Schärfeverbesserung ■ Schlechte Fotos bearbeiten, Licht- und Tiefenkorrektur verbessern ■ Vektorobjekte als Pfade nutzen ■ Bilder für die Ausgabe als Web- und Printmedien vorbereiten und optimieren ■ Bilder und deren Einstellungen importieren und exportieren ■ Tipps und Tricks
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit dem Adobe-Produkt Photoshop mit. Bitte beachten Sie: Die Bearbeitung der Inhalte ist stark abhängig von den Kenntnissen und Fertigkeiten aller Seminarteilnehmer. Sollten Sie an einer digitalen Teilnahme interessiert sein, können Sie sich gerne an uns wenden.

Organisatorisches

Termin
23.09. - 25.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
PHO

Preis
990,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Dr. Aram Aristakesyan

Buchen

InDesign

Zielgruppe	Mitarbeiter der Abteilung Marketing
Ihr Nutzen	■ Sie arbeiten Fragen aus der Praxis auf. ■ Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlegende Techniken in Indesign ■ Professionelle Layout-Tools, Text-Layout-Workflow, Musterseiten verwenden ■ Texte und Textrahmen bearbeiten ■ Fortgeschrittene Rahmen und Textfunktionen ■ Formatvorlagen (auch vom MS-Word) importieren und exportieren ■ Zeichen- Absatz- Objektformate und Vorlagen erstellen und verwenden ■ Effizienter Einsatz von verschachtelten Formaten ■ Mit Grafiken und verankerten Objekte arbeiten ■ Mit Objekten und Rahmen arbeiten, individuelle Pfade erstellen ■ Tabellen und ihre Formatierung ■ Mehrere Bilder im Raster platzieren und bearbeiten ■ Interaktive Dokumente mit Lesezeichen, Inhaltsverzeichnis, Hyperlinks und Schaltflächen erstellen ■ Verzeichnisse und Verweise verwenden ■ Dokumente für den Druck aufbereiten ■ Optional: Interaktive Formulare, Serienbriefe erstellen, QR Code generieren ■ Tipps und Tricks
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit dem Adobe-Produkt InDesign mit. Bitte beachten Sie: Die Bearbeitung der Inhalte ist stark abhängig von den Kenntnissen und Sollten Sie an einer digitalen Teilnahme interessiert sein, können Sie sich gerne an uns wenden.

Organisatorisches

Termin
25.09. - 27.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
IND

Preis
1.050,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Dr. Aram Aristakesyan

Buchen

Filialstrategie im Zeitalter der Digitalisierung - Die Rolle der Filiale in der Omnikanalbank - Strategien, Maßnahmen und betriebswirtschaftliche Bewertung

Zielgruppe	Vorstände und Verantwortliche in der Vertriebsleitung
Ihr Nutzen	■ Auswirkung der Digitalisierung und das veränderte Kundenverhalten verstehen und für die standortindividuelle Situation richtig bewerten ■ Verschiedene Filialkonzepte und Filialtypen kennen lernen ■ Angebote Leistungen auf den Kundenbedarf und dem Filialstandort anpassen ■ Fehler bei geplanten Filialveränderungen vermeiden (Schließung, Öffnungszeiten, Zusammenlegung, Änderung Filialkonzept) ■ Unterstützungsangebote des GVB kennen und professionell anwenden (VR-Baukasten, VR-BankReport etc.) ■ Möglichkeiten der Kapazitätsermittlung für den Vertrieb (Service / Beratung) kennen lernen ■ Austausch und Diskussion rund um das Thema Filialkonzepte
Inhaltsschwerpunkte	■ Digitalisierung im Filialvertrieb nutzen und optimal durch Marketingmaßnahmen unterstützen ■ Filialschließungen / Veränderungen der Öffnungszeiten optimal vorbereiten und kommunizieren (Tipps & Tricks aus der täglichen Praxis) ■ Welche Möglichkeiten bieten uns die verschiedenen Filialtypen und welche Konsequenzen leiten sich daraus ab? ■ Filialoptimierungsmaßnahmen und deren Auswirkung auf die Kosten- und Ertragssituation (Deckungsbeitragsrechnung) richtig beurteilen ■ Kundenfrequenzen durch moderne, neue Filialkonzepte steigern, ist das möglich?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FZD

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Marketingcontrolling: Von der gezielten Planung bis zur systematischen Budgetsteuerung

Zielgruppe	Marketing- und Vertriebsleiter, Marketingmitarbeiter
Ihr Nutzen	■ Blitzstart in das Marketingcontrolling ■ Möglichkeit des direkten Einsatzes behandelter Tools und Prozesse des Marketingcontrollings in der eigenen Bank
Inhaltsschwerpunkte	■ Einblick in die Gestaltungsbausteine des Marketingcontrollings, u.a. anhand von Beispielen aus der Bankpraxis ■ Einführung in die Handhabung zentraler Marketingcontrolling-Tools inkl. exemplarischer Anwendung der Tools ■ Entwicklung eines bankindividuellen Marketingcontrollingprozesses

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
MCK

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Erfahrungsaustauschkreis Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende Marketingabteilung
Ihr Nutzen	■ Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Marketings. ■ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. ■ In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund
Hinweis	Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert. Sie erhalten rechtzeitig vor der Veranstaltung eine Themenabfrage und haben dann die Möglichkeit ihre individuell interessierenden Fragestellungen und Themenwünsche einzureichen. Daraus erstellen wir die Agenda zur Veranstaltung, welche Ihnen ebenfalls vorab zugeht.

Organisatorisches

Termin
27.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAMA

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Britta Uher

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Email-Marketing

Zielgruppe

Für das Thema "Email-Marketing" verantwortliche Marketingmitarbeiter.

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Email-Marketings.
- Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.
- In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmer wird über Angebote aus dem Verbund informiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmer
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EEMM

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Aktivierung des Jugendmarktes

Zielgruppe

Jugendbeauftragte, Jugendberatende, Mitarbeitende im Bereich Marketing und Vertrieb sowie Mitarbeitende die in den Bereich Jugendmarkt hineinwachsen sollen

Ihr Nutzen

- Anleitungen über die praktische Erstellung eines Jugendmarketingkonzeptes
- Kenntnisse über das richtige Verhalten gegenüber Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen
- Informationen über einen zielgruppenorientierten Vertriebsansatz der Genossenschaftsbank
- Neue Wege gehen im Bereich Jugendmarkt

Inhaltsschwerpunkte

- Geschäftspolitische Bedeutung der Zielgruppe (Kinder, Jugendliche, junge Erwachsene) für die Bank
- Organisatorische Voraussetzungen für das Jugendmarketing
- Social Media und Jugendmarkt inkl. Influencer-Kampagnen
- Überblick über bestehende Jugendmarktprogramme und -konzepte der genossenschaftlichen Organisation
- Werbung und Öffentlichkeitsarbeit im Jugendmarkt
- Events/Veranstaltungen mit jungen Kunden und Nichtkunden
- Jugendclubs noch zeitgemäß?
- Praxisbeispiele
- Anforderungen der jungen Kunden an den Berater
- Gesprächsführung mit Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen
- Digitale Medien als Mittel zur Akquisition
- Einwandbehandlung bei Terminvereinbarungen
- Einsatz von Verkaufshilfen
- Vertriebsunterstützung
- Planung von individuellen Vertriebsmaßnahmen
- Anleitung zu Gestaltung eines individuellen Jugendmarketingkonzeptes
- Megatrends unserer Gesellschaft für den Jugendmarkt nutzen

Organisatorisches

Termin
08.07. - 10.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BJU

Preis
920,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Thomas Appel

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt

Zielgruppe

Mitarbeitende im Bereich Marketing und Kundengruppenverantwortliche im Jugendmarkt (Marketing)

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Jugendmarktes und erarbeiten

gemeinsam verschiedene Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. Darüber hinaus wird der Netzwerkgedanke gepflegt und für die Entwicklung der Marketingarbeit produktiv genutzt.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fragestellungen
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer
- Gemeinsame Erarbeitung eines groben Jahresplans zur Ansprache junger Kunden
- Kurzvorstellung aktueller Konzepte

Hinweis

Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.

Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte stellen Sie Ihre Fragestellungen und Themen vorab in das Kursforum in VR-Bildung ein.

Organisatorisches

Termin
23.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EFJ

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Tamara Aumayer

Buchen

Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für lokale Banken

Zielgruppe

Verantwortliche und Mitarbeitende im (Online-)Marketing, Vertriebsmanagement oder medialen Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie das Suchmaschinenmarketing (insbesondere SEA) in Ihrer Bank einführen können
- Sie erhalten die strategische Sicht auf den Mehrwert von SEA
- Sie können eine Grundsichtbarkeit in Google für teilnehmende Banken implementieren
- Sie erhalten einen Vergleich zwischen Selbermachen vs. Agentur vs. VR-AdManager und wissen, welche Variante die beste Lösung für Ihr Haus darstellt

Inhaltsschwerpunkte

- Online-Marketing als fester Bestandteil im Marketing-Mix einer VBRB
- Einstieg ins Suchmaschinenmarketing (SEA / SEO)
- Planung und Konzeption von Suchmaschinen-Werbung (SEA)
- Empfehlung einer Grundsichtbarkeit in Google
- Kampagnenmanagement mit Google Ads (Anlegen eines Google-Kontos, Kampagnen-Konfiguration, Keyword-Auswahl, Verfassen von Werbetexten, u.a.)
- Umsetzungsunterstützungen in der FinanzGruppe
- Best Practise-Beispiele und Übungen

Organisatorisches

Termin
15.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
SUW

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Sven Martin

Buchen

#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur vertriebsorientierten Webseite

Zielgruppe

Mitarbeiter, welche den Internetauftritt Ihrer Volksbank Raiffeisenbank betreuen bzw. in naher Zukunft übernehmen werden.

Das Seminar eignet sich für Anfänger und interessierte Fortgeschrittene. Grundlegende Content-Management-System-Kenntnisse (OKP - ContentManager) sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.

Ihr Nutzen

- Den offenen Bereich der Website als erfolgswirksames und vertriebsorientiertes Instrument verstehen
- Überblick der wichtigen Werkzeuge in der Website-Betreuung erhalten
- Praxisorientierte Themen rund um den offenen Webauftritt
- Unterstützung durch einen Experten der VR-NetWorld

Inhaltsschwerpunkte

Im Seminar sprechen wir über die Anforderungen an eine Volksbanken-Raiffeisenbanken-Website im Rahmen des Kundeninteraktionspfades.

Wir lernen warum Besucher auf Ihre Website gelangen und weshalb es sich lohnen kann, die digitalen Angebote Ihres Hauses geschickt online zu platzieren.

In diesem Zusammenhang sprechen wir über die effiziente Nutzung von #webBank-Inhalten im nicht angemeldeten Bereich. Sie lernen dabei wesentliche Inhaltstypen kennen, was bei der Gestaltung einer Start- und Produktseite relevant ist, welche Faktoren die Sichtbarkeit Ihrer Inhalte beeinflussen und welche wichtigen Module und Werkzeuge zum Einsatz kommen sollten.

Hinweis

Der Funktionen des neuen Content Managers werden behandelt, sofern diese dem Referenten bis zum Webinar zur Verfügung stehen. Bei Funktionen, die noch nicht verfügbar sind, werden Erläuterungen anhand der bisherigen Welt gegeben.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBB

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien

Zielgruppe

Leitende und Mitarbeitende in Marketing und Vertrieb.

Mitarbeitende im Bereich EB, soweit mit der Gestaltung der Website befasst, sowie Mitarbeitende der Innenrevision.

Ihr Nutzen

- Vermittlung grundlegender Kenntnisse der wettbewerbsrechtlichen Vorgaben und spezieller Pflichtangaben zur rechtssicheren Gestaltung von Marketingmaßnahmen
- Sichere Kenntnisse im Urheberrecht und Fotorecht
- Tipps zur Vermeidung von Abmahnungen und Schadensersatzforderungen

Inhaltsschwerpunkte

- Einleitung und Überblick - Rechtssichere Gestaltung von Marketingmaßnahmen
  - Vermeidung von Verletzungshandlungen
  - Compliancemanagement
- Werbung und Datennutzung
  - Von der Datenerhebung, über die Selektion bis hin zur Nutzung für die werbliche Ansprache
  - Belästigende Werbung
  - Werbeeinverständnis
  - Ausnahmen (Direktmarketing, Telefonwerbung gegenüber Geschäftskunden)
  - Allgemeinwerbung gegenüber Direktmarketing
- Urheberrecht
  - Abgrenzung urheberrechtlich geschützter und urheberrechtsfreier Objekte
  - ergänzende Schutzrechte (Design, Marke, UWG u.a.)
  - Unterscheidung einfacher und ausschließlicher Nutzungsrechte
  - Nutzungsarten
  - Rechtslage bei Bearbeitung von Objekten
  - Fallen beim Erwerb von Nutzungsrechten, Rechteketten, "Buyout"
  - Verwertungsgesellschaften, Abgaben an die KSK
  - Tipps zur Nutzungsrechts-/Lizenzvereinbarung
- Foto- und Videorecht
  - Das Recht am eigenen Bild
  - Einwilligungspflichtige Aufnahmen von Personen
  - Schriftliche, mündliche und schlüssige
  - Einwilligungen
  - Einwilligungsfreie Aufnahmen
  - Nutzung des Privilegs für Veranstaltungsfotos
  - Kostengünstige Fotos aus Internetportalen

Organisatorisches

Termin
24.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
RGM

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stefan Maas

Buchen

ABG-Webinar: Pflichtangaben auf der Webseite

Zielgruppe	Marketing und Vertrieb, EBL, Organisation und Innenrevision
Ihr Nutzen	Erfüllung gesetzlicher Pflichten, Vermeidung von Abmahnungen
Inhaltsschwerpunkte	■ Einleitung und Überblick Pflichtangaben • gesetzliche • vertragliche • Gestaltungsfragen ■ Anbieterkennzeichnung (Impressumspflicht) ■ ergänzende Pflichtangaben (Streitschlichtung, Bildquellenverzeichnis, Datenschutz, Cookies & Tracking) ■ produktspezifische Pflichtangaben ■ Pflichtangaben in Social Media

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WPFW

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar "Datenschutz im Marketing und Vertrieb"

Zielgruppe	Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Datenschutz
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erfahren aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht, die für die Bereiche Marketing und Vertrieb von besonderer Bedeutung sind. Entscheidungen von Aufsichtsbehörden und einschlägige Rechtsprechung sind ebenso Gegenstand des Webinars wie Lösungsansätze zu deren praxisgerechter Umsetzung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Verwaltungspraxis der Aufsichtsbehörde zu Marketingmaßnahmen ■ Einschlägige Rechtsprechung zu datenschutzrechtlichen Themen ■ Datenschutzrechtliche Lösungsansätze, z. B. zur Kundendatenanalyse ■ Besprechung aktueller Fälle

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBPD

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Datenschutz im Marketing und Vertrieb

Zielgruppe	Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Datenschutz
Ihr Nutzen	■ Die Teilnehmer erfahren, wie sich die Marketing-Maßnahmen auf Grundlage der DSGVO für Werbezwecke rechtssicher und erfolgreich zugleich gestalten lassen. Sie lernen anhand von Fällen aus der Praxis und erhalten Lösungen, wie sich Ihre Vertriebs- und Marketingaktionen entsprechend erfolgreich gestalten. ■ Gleichzeitig erfahren die Teilnehmer neueste Entwicklungen in der Verwaltungspraxis der Datenschutzaufsichtsbehörden und Trends im Datenschutzrecht.
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechtliche Vorgaben für die Datennutzung zu Werbezwecken ■ Rechtssichere Akquisition von neuen Kunden und Interessenten ■ Verwaltungspraxis der Datenschutzaufsicht, z. B. Kundendatenanalyse ■ Aktuelle Rechtsprechung zu datenschutzrechtlichen Themen ■ Diskussion relevanter Fälle aus der täglichen Praxis

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BPD

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Expertenrunde Online-Marketing

Zielgruppe	Online Marketing Manager insbesondere mit Erfahrung mit bezahlter Online-Werbung
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer diskutieren aktuelle sowie praktische Fragen des Online Marketings. Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.
Inhaltsschwerpunkte	Aktuelle Fragestellungen und Praxisfälle der Teilnehmer
Hinweis	Diese Expertenrunde wird durch Herrn Sven Martin, Key Account Manager Online Marketing VR-NetWorld GmbH, moderiert - wodurch auch fachlicher Input garantiert ist. Lassen Sie uns gern Ihre Themenwünsche und aktuellen Fragestellungen zukommen.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EXOM

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Erfahrungsaustausch Online-Marketing

Zielgruppe

- Digitalverantwortliche
- Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings, d.h. SEO, SEA, Social Media und bezahlte Online-Marketing Kampagnen
- Zusätzlich wird das Thema E-Mail Marketing aufgenommen
- Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.
- In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden
- Praxisfälle der Teilnehmenden
- Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund

Hinweis

Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.

Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themen vorab per Mail an julia.gabler@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EFOM

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter

Zielgruppe

- Bereichs- und Filialleitende
- Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater
- Multiplikatoren in der Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch
- Sie lernen neue Vertriebsstrategien kennen
- Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen von digitalen Lösungen bis hin zu Produktlösungen unserer Verbundpartner incl. der kommenden Herausforderungen
- Sie erhalten Best-Practice-Ansätze erfahrener Kolleginnen und Kollegen

Inhaltsschwerpunkte

- Blockchain-Technologie
  - Produktpalette
  - Kryptowährungen: – Zukunft des Geld- und Finanzsystems?
  - Wie sehen die Entwicklungen in diesem Bereich aus?
  - Aktueller Stand der Kryptoverwahrplattform (DZ-Bank)
- Die Bedeutung des Einsatzes von KI für Banken (Atruvia)
  - Marktausblick
  - Beratungsunterstützung
- Baufinanzierung
  - Aktuelle Förderprogramme
  - Zinsstruktur: Aktuelle Situation und Entwicklung
  - Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld (Zinssituation)
- Ihre aktuelle Themen - Erfahrungsaustausch

Hinweis

- Bitte reichen Sie Ihre persönlichen Themenwünsche bis 07.10.2024 bei julia.gabler@abg-bayern.de ein.
- Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit.

Organisatorisches

Termin
21.10. - 22.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
TGL2

Preis
780,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

Zielgruppe

- Führungskräfte auf verschiedenen Hierarchieebenen
- Führungskräfte, die für Kundenakquisition und Vertrieb verantwortlich sind
- Mitarbeitende, die sich mit der Entwicklung von Vertriebsstrategien, Kundenakquisition und Kundenbindung befassen
- Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse im Bereich der Kundenakquisition und -bindung vertiefen und innovative Ansätze zur Umsatzsteigerung gewinnen wollen

Ihr Nutzen

- Teilnehmer sollen ein grundlegendes Verständnis dafür entwickeln, was Kundenpotenzialausschöpfung bedeutet, warum sie wichtig ist und wie sie langfristig zum Unternehmenserfolg beitragen kann
- Teilnehmer sollen verschiedene Ansätze und Methoden zur Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale kennenlernen, um gezieltere Strategien zur Kundenakquisition entwickeln zu können
- Teilnehmer sollen lernen, wie man Kundensegmente effektiv definiert und die Zielgruppenbestimmung nutzt, um Ressourcen und Bemühungen auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren
- Teilnehmer sollen Strategien erlernen, wie sie ungenutzte Kundenpotenziale durch personalisierte Ansprachen, Cross-Selling, Up-Selling und Optimierung der Customer Journey erfolgreich ausschöpfen können
- Durch Beispiele und Diskussionen sollen die Teilnehmer in der Lage sein, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auf ihre eigenen Geschäftssituationen anzuwenden.

Inhaltsschwerpunkte

1. Grundlagen der Kundenpotenzialausschöpfung

> Bedeutung der Kundenpotenzialausschöpfung für einen nachhaltigen Erfolg

> Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale: Analysemethoden und -ansätze

> Segmentierung und Zielgruppenbestimmung: Fokussierung auf erfolgversprechende Kunden

> Praktische Übungen zur Kundenpotenzialanalyse

2. Strategien zur Kundenpotenzialausschöpfung

> Individualisierung der Ansprache: Personalisierte Marketing- und Vertriebsstrategien

> Cross-Selling und Up-Selling: Steigerung des Kundenwertes durch gezielte Angebote

> Customer Journey Optimierung: Touchpoints zur Kundenpotenzialausschöpfung nutzen

> Effiziente Prozesse zur Kundenpotenzialausschöpfung

> Kundenfeedback nutzen: Kontinuierliche Verbesserung der Akquisition und Betreuung

> Erfolgreiche Beispiele für Kundenpotenzialausschöpfung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SAEX

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Bitcoin, Blockchain, CBDC und DeFi - Aktuelle Entwicklungen aus dem Kryptobereich

Zielgruppe	Teilnehmende der Webinarreihe "Good to know - Kryptowährungen", insb. ■ Führungskräfte ■ Personen in Digitalisierungs-, Trends-, Innovations- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende
Ihr Nutzen	Ziel des Vortrags ist es, ein Update zu den Bereichen Blockchain, Kryptowährungen sowie digitales Zentralbankgeld (CBDC) und Decentralized Finance (DeFi) zu geben. Dabei werden aufbauend auf den Inhalten der Webinarreihe "Good to know - Kryptowährungen" die Entwicklungen in den genannten Bereichen über die letzten Monate bzw. das letzte Jahr hinweg besprochen sowie mögliche zukünftige Auswirkungen und Konsequenzen dieser diskutiert.
Inhaltsschwerpunkte	Hinweis: Der genaue Inhalt des Webinars ist abhängig von den tagesaktuellen Entwicklungen und wird daher bei Bedarf entsprechend angepasst. a. Kurze Wiederholung der wichtigsten Grundlagen b. Überblick über die aktuellen Entwicklungen der letzten Monate/des letzten Jahres c. Detaillierte Betrachtung & Analyse der wichtigsten Veränderungen d. Ausblick auf zukünftige Thematiken und deren Auswirkungen e. Zusammenfassung & Fragen

Organisatorisches

Termin
07.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKYU

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Christoph Gschnaidtner

Buchen

Onlineseminar: Private Banking im Fokus

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden

Ihr Nutzen

- Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden
- Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze
- Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking
- Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden

Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.

Inhaltsschwerpunkte

- Private Banking der Zukunft
  - Herausforderungen im Private Banking
  - Strategische Ausrichtung im Private Banking
  - Positionierung der Bank
  - Regulatorische Grundlagen
- Banken und Mitbewerber in der Zukunft
  - Marktpotenziale im Segment Private Banking
  - Positionierung des Privatbanken Sektors
  - Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor?
  - Wachstumspotential von FinTechs
- Anlageprodukte im Private Banking
  - Modernes Portfoliomanagement in der Praxis
  - Produktvielfalt und Diversifikation
  - Prozess der Asset Allocation
  - Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor
- Nachfolge in Unternehmen und Vermögen
  - Familien- und Erbrecht
  - Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge
  - Stiftung in der Nachfolge
- Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking
  - Kundensegmentierung
  - Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking
  - Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
  - Kundenbedürfnisse und -bedarfe
  - Kundenbindung
  - Kundenzufriedenheit messen und bewerten
- Blick nach vorne
  - Individuelle Standortbestimmung
  - Identifizierung fehlender Instrumente
  - Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung

Organisatorisches

Termin
23.07. - 24.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
PBA

Preis
830,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

ABG-Webinar: "Die Google Search Console: Was beachten? Was ist zu tun?"

Zielgruppe	Online-, Internet- und Social Media-Verantwortliche, Marketing- und Vertriebsspezialisten
Ihr Nutzen	Im ABG-Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte für die Nutzung der Google Search Console, ehemals Google Webmaster Tools, kennen. Erhalten Sie Informationen zu den Kernfunktionalitäten der Console und adaptieren Sie Schritte für Ihren täglichen Online-Betrieb. Ziel des ABG-Webinars ist es, wichtige Kenntnisse aus der Search Console für die Verbesserung des Internetauftritts kennenzulernen und anzuwenden.
Inhaltsschwerpunkte	■ Bedeutung der Google Search Console für die Optimierung der Internetseite ■ Erklärung von Standard-Funktionalitäten ■ Interpretation von Hinweisen, die von Google über die Console an Sie übertragen werden. ■ Nutzung der Tools für den täglichen Betrieb - Web Controlling-Möglichkeiten über die Console

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBM2

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: "Google My Business: Tipps, Tricks und Qualitätssicherung"

Zielgruppe	Online- und Internet-Verantwortliche
Ihr Nutzen	Im Webinar erhalten Sie Informationen und Handlungsoptionen zum Umgang mit Google My Business. Sie lernen das Potential von Google My Business kennen und erfahren, wie Sie das wichtigste Online-Branchenverzeichnis bestmöglich nutzen. Ziel des Webinars ist es, aufzuzeigen, wie auch Ihr Unternehmen unter den ersten Ergebnissen bei einer lokalen Suche erscheinen kann, wenn ein Nutzer relevante Suchbegriffe in Google eingibt.
Inhaltsschwerpunkte	■ Bedeutung von Google My Business für die lokale Internet-Recherche ■ Darstellungsoptionen und die Kundensicht darauf ■ Pflege und Administration des Tools ■ Langfristige Optimierungsmöglichkeiten ■ Qualitätssicherung Ihrer Daten bei Fehlern und Duplikaten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBM1

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: "Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen"

Zielgruppe	Online-Redakteure, Marketing-Spezialisten
Ihr Nutzen	Im ABG-Webinar lernen Sie, das komplexe Thema Suchmaschinenoptimierung (SEO) nutzenorientiert zu verstehen. Sie erhalten auf Basis einfacher Anwendungsfälle Hinweise, wie Sie Ihre Bankpräsenz im Netz für Google und Co. verbessern können. Ziel des Webinars ist es, einfache handwerkliche Tipps zu geben, um die Nutzererfahrung zu Ihrer Website zu verbessern, um Besucherströme kurzfristig zu optimieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Suchmaschinenoptimierung = Nutzeroptimierung ■ Kleiner Textleitfaden für suchmaschinenoptimierten Content ■ Qualitätsmanagement für Webseiten ■ Marketing-Kommunikation für SEO nutzen ■ Einfache SEO-Ziele definieren, umsetzen und messen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBM8

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Umgang mit schwierigen Situationen

Zielgruppe	Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter, Personaler, Organisationsentwickler
Ihr Nutzen	■ Beherrschung der Technik und digitalen Tools zur Durchführung von Online Trainings, Workshops und Meetings ■ Didaktische Kompetenz zur Konzeption und Durchführung virtueller Formate
Inhaltsschwerpunkte	■ Umgang mit schwierigen Situationen ■ Technische Probleme, Schwierige Teilnehmer, Do's and Don'ts
Hinweis	Zur Intensivierung des Gelernten zwischen den Modulen wird eine Selbstlernzeit von 1-2 Stunden pro Modul empfohlen. Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Trainer/Moderator" und ist als komplettes Paket (PZON 2301) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZON4

Preis
270,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Prüfungsmodul "Zertifizierter VR-Online-Trainer/Moderator"

Zielgruppe	Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter, Personaler, Organisationsentwickler
Inhaltsschwerpunkte	Vorbereitung auf die Prüfung
Hinweis	Zur Intensivierung des Gelernten zwischen den Modulen wird eine Selbstlernzeit von 1-2 Stunden pro Modul empfohlen. Dieses Prüfungsmodul ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Trainer/Moderator" und nur als komplettes Paket (PZON 2301) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZON6

Preis
270,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager

Zielgruppe	
Hinweis	Die Veranstaltung ist nur als komplettes Paket (PAOMM 24001) buchbar. Buchungen sind auch nach dem Einführungswebinar möglich, da alle ABG-Webinare aufgezeichnet werden.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PAOMM

Preis
2.390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Kick-Off Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager für Teilnehmer und Interessierte

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM1

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Grundlagen des Vertriebserfolgs im Internet

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM2

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Marktstandards im Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM3

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Operationalisierung von Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM4

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Organisation von Online-Marketing im Bankenumfeld

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM5

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Meilensteine im Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM6

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Präsenz-Workshop mit Vorabend-Come-together

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern und erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend
Hinweis	Dieser Präsenz-Workshop ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM7

Preis
540,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Prüfungsmodul "Zertifizierter Online-Marketing-Manager" inkl. Retrospektive

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern und erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Vorstellung der Projekt-Hausarbeit ■ Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Fragen zur Projektarbeit) ■ Feedbackgespräch und Retrospektive
Hinweis	Dieses Prüfungsmodul ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OMM8

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Grundlagen Online-Marketing Recht

Zielgruppe	Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement
Ihr Nutzen	Nach Besuch des ABG-Webinars können Sie ■ Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden ■ Rechtliche Zweifelsfragen beurteilen ■ Fallstricke erkennen und Probleme vermeiden
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zum Datenschutzrecht im Online-Marketing ■ Möglichkeiten und Grenzen einer Datenverarbeitung auf Grundlage einer bankinternen Interessenabwägung ■ Kundendatenanalyse, Verwaltungspraxis der Aufsichtsbehörde ■ Aktuelle Rechtsprechung (Cookie-Entscheidung, Facebook-Urteil) ■ Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingen ■ Zivilrechtliche Fragestellungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOMR

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Workshop Datenanalyse kompakt

Zielgruppe	Mitarbeiter aus: ■ der Vertriebssteuerung/-management ■ dem (Risiko-)Controlling ■ der IT-Organisation ■ (Perspektivische) Datenmanager, Data Scientists ■ (Leitende) Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ... ■ Mitglieder des Managements, die strategische Impulse für die Weiterentwicklung des Unternehmens suchen
Ihr Nutzen	Ziel des eintägigen Workshops „Datenanalyst“ ist die Vermittlung grundlegender Konzepte der Datenanalyse sowie die einführende Betrachtung fortgeschrittener Methoden aus dem Bereich des Maschinellen Lernens.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kennenlernen der Chancen von Datenanalyse und wo diese im eigenen Institut eingesetzt werden können ■ Sensibilisierung für die Themen Datenschutz und IT-Sicherheit ■ Vermittlung der Kenntnisse der statistischen Grundlagen sowie fortgeschrittener Methoden der Datenanalyse ■ Vermittlung der Kenntnisse von Machine Learning Algorithmen ■ Schaffung fundierter Grundlagen des Managements von Datenprojekten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
DAY

Preis
430,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinarreihe: Grundlagen Datenanalyse

Zielgruppe

- Leiter und Mitarbeiter Vertriebssteuerung / -management
- Leiter und Mitarbeiter (Risiko-)Controlling
- Leiter und Mitarbeiter Organisation
- Leiter und Mitarbeiter IT
- (perspektivische) Datenmanager, Daten Scientists
- Leiter/Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams

Ihr Nutzen

Sie erkennen die Chancen und Potentiale der Datenanalyse und erfahren, wo diese im eigenen Institut eingesetzt werden können. Sie werden in die Lage versetzt, mögliche Risiken und Limitierungen von Smart Data zu beurteilen.

Sie lernen die wesentlichen statistischen Grundlagen und fortgeschrittene Methoden des weiten Feldes der Datenanalyse kennen. Darüber hinaus werden Sie in die fortgeschrittenen Methoden des maschinellen Lernens eingeführt. Beispiele veranschaulichen und verstetigen das Erlernte.

Inhaltsschwerpunkte

Teil I:

- Motivation von Smart Data
- Grundlagen der Datenanalyse:

Mean, Median, Varianz, Standardabweichung

- Datenvisualisierung:

Scatterplot, Säulendiagramm, Histogramm, Boxplot

Visualisierung von Beispieldaten

Teil II:

- Fortgeschrittene Methoden der Datenanalyse:

Lineare Regression, Logistische Regression, A/B-Testing

Beispielhafte Umsetzung der Methoden

Teil III:

- Einführende Methoden des maschinellen Lernens:

Decision Tree, k-nearest Neighbour, k-means

Teil IV:

- Fortgeschrittene Methoden des maschinellen Lernens:

Support Vector Machine (SVM), Random Forest, Gradient Boosting, künstliche Neuronale Netze (kNN)

ML-Algorithmen anhand Beispieldaten

Hinweis

Wir bieten diese Veranstaltung in Kooperation mit der GenoAkademie an.

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	WGDA
Preis	795,00 €
Ansprechpartner	Julia-Sophie Maier
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler

ABG-Webinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

Zielgruppe

- Leiter und Mitarbeiter Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter und Mitarbeiter Marketing
- Leiter und Mitarbeiter Omnikanal-Management
- Infrastrukturverantwortliche
- Digitale Transformationsmanager

Ihr Nutzen

Am Beispiel des Piloten Volksbank Hameln-Stadthagen eG erfahren Sie, wie Sie den Einführungsprozess erfolgreich gestalten können. Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Prognosemodelle. Sie erkennen Hürden und Stolperfallen in der praktischen Umsetzung und können diese für Ihr Haus nutzen. Auch die Einbeziehung und Kommunikation mit dem Markt wird thematisiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführungsprozess Smart Data (Selbst-Check, Datenqualitätsbericht, Projektstrukturplan, Potentialkalkulator)
- Überblick Modelle und Modellentwicklung
- Erfolgsfaktoren und Lernkurven – Diese Hürden müssen Sie nehmen
- Smart Data mit dem E2E-Lösungspaket in agree21
- Erste Schritte im Impulsmanager und Ausblick auf „Next-Best-Action“.

Hinweis

Wir bieten diese Veranstaltung in Kooperation mit der GenoAkademie an.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDV

Preis
189,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinarreihe: Good to know - Kryptowährungen

Zielgruppe

Hinweis

Diese ABG-Webinarreihe umfasst 4 Veranstaltungen, die innerhalb von 2 aufeinanderfolgender Wochen digital stattfinden. Ihr Referent ist Herr Christoph Gschnaidtner, Doctoral Researcher, Department of Economics & Policy, Technical University of Munich

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWKY

Preis
640,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Good to know - Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ...
- An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende

Ihr Nutzen

Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.

Inhaltsschwerpunkte

a. Allgemeine Einführung

b. Blockchain Technologie

c. Distributed Ledger Technologie

d. Bitcoin

e. Alternative Blockchain Konzepte, Altcoins

f. Fragen & Diskussion

Organisatorisches

Termin
07.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKY1

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Christoph Gschnaidtner

Buchen

ABG-Webinar: Good to know - Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ...
- An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende

Ihr Nutzen

Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.

Inhaltsschwerpunkte

a. Motivation

b. Geldfunktionen

c. Kryptowährungen – Alternative zu Buchgeld?

d. (Krypto)währung Diem (ehem. Libra)

e. Digitales Zentralbankgeld (CBDC)

f. Fragen & Diskussion

Organisatorisches

Termin
08.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKY2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Christoph Gschnaidtner

Buchen

ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Möglichkeiten jenseits von Krytowährungen

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ...
- An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende

Ihr Nutzen

Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.

Inhaltsschwerpunkte

a. Motivation

b. Blockchain Technologie (kurze Wdh.)

c. Smart Contracts

d. Übersicht aktueller Einsatzgebiete der Blockchain Technologie

e. Fragen & Diskussion

Organisatorisches

Termin
14.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKY3

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Christoph Gschnaidtner

Buchen

ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Mögliche Anwendungen im Finanzsektor

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ...
- An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende

Ihr Nutzen

Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.

Inhaltsschwerpunkte

a. Motivation

b. Brainstorming – Einsatzgebiete in genossenschaftlichen Instituten

c. Tokenization

d. Blockchain im Zahlungsverkehr

e. Blockchain im Wertpapiergeschäft

f. Fragen & Diskussion

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKY4

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Christoph Gschnaidtner

Buchen

Digitale Fachtagung Smart Data

Zielgruppe	Vorstände, Vertriebsleiter und Umsetzungsverantwortliche Smart Data
Ihr Nutzen	■ Sie werden mit den Grundlagen der Datenanalyse vertraut gemacht. ■ Sie lernen die Vorzüge von Smart Data als Enabler für Exzellenz im Kerngeschäft kennen. ■ Ihnen werden die wichtigsten datenschutzrechtlichen Aspekte bei der Datenanalyse vermittelt. ■ Durch einen Praxisbericht einer Primärbank erhalten Sie einen Einblick in die operative Umsetzung.
Inhaltsschwerpunkte	■ "Smart Data - Motivation und essentielle Grundlagen", Christoph Gschnaidtner, TU München • Bedeutung von Daten • Grundlagen der Datenanalyse • (Praxis-) Bespiel anhand dreier Algorithmen • Weitere Möglichkeiten und fortgeschrittenen Analysen ■ "Smart Data - auf dem Weg zum datengetriebenen Vertrieb", Christian Schäfer, BVR • Relevanz von Daten und KI für den Vertrieb • Vom Zielbild Smart Data zum „Datengetriebenen Vertrieb“ • Was eine Genossenschaftsbank heute schon tun kann ■ "Smart Data Aktivitäten der Atruvia AG - Angebote für Banken", Florian Glatt und Roland Reckert, Atruvia AG > Übersicht der aktuellen Smart Data Aktivitäten (u.a. im Kontext BVR-Strategie AGENDA und Digitalisierungsoffensive) • Einblick in konkrete Projekte und Roadmap • Angebot und Möglichkeiten für Banken rund um das Smart Data LAB ■ "Datenschutzrechtliche Aspekte bei der Datenanalyse", Steffen Hahn, Bereich Prüfung Banken, Aufsichtsrecht, GVB ■ "Best Practice - Erfahrungsbericht Pilotbank", Peter Backes, Volksbank Trier

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FTSD

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

Zielgruppe

- Vorstand
- Leiter und Mitarbeiter Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter und Mitarbeiter Marketing
- Leiter und Mitarbeiter Omnikanal-Management
- Infrastrukturverantwortliche
- Digitale Transformationsmanager

Ihr Nutzen

Am Beispiel einer Pilotbank erfahren Sie, wie Sie den Einführungsprozess erfolgreich gestalten können. Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Prognosemodel-le. Sie erkennen Hürden und Stolperfallen in der praktischen Umsetzung und können diese für Ihr Haus nutzen. Auch die Einbeziehung und Kommunikation mit dem Markt wird thematisiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführungsprozess Smart Data (Selbst-Check, Datenqualitätsbericht, Projektstrukturplan, Potentialkalkulator)
- Überblick Modelle und Modellentwicklung
- Erfolgsfaktoren und Lernkurven – Diese Hürden müssen Sie nehmen
- Smart Data mit dem E2E-Lösungspaket in agree21
- Erste Schritte im Impulsmanager und Ausblick auf „Next-Best-Action“.

Hinweis

Die Termine zu diesem Webinar werden nachgereicht.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDEV

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Smart Data zur Wirkung bringen

Zielgruppe

Hinweis

- Ergänzend bieten wir Ihnen weitere Module an, die den Einführungsprozess in Ihrem Haus erfolgreich unterstützen:
  - ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren
  - ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb
  - ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen
  - Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten

Die Module sind nur im Paket buchbar.

Dieses Paket findet in Kooperation mit der Atruvia und der GenoAkademie statt.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWSD

Preis
3.065,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision
- Leitende Online-Geschäftsstelle

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick zu SD und können die Relevanz für Ihr Haus und die GFG einordnen. Sie erkennen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung von SD.

Sie erfahren, wie sich der neue Prozess für den Kunden darstellt und wie das Zusammenspiel der Anwendungen im Smart Data-Prozess abläuft.

Inhaltsschwerpunkte

Start Smart - Teil 1:

- Zielsetzung Überblick SD /OKS/ Relevanz für die GFG
- Mehrwerte / Nutzen für die Bank / den Kunden
- Was kann ich von Smart Data erwarten? Prognose und Potenziale erläutern und aufzeigen
- Worauf wirkt Smart Data und welche Veränderungen sind in der Bank erforderlich im Sinne von Change? Veränderung - Denken als Gesamtbank
- Sensibilisierung zu den Themen: Datensicherheit, Datenqualität, Vertriebskanäle, Segmentierung, Technik
- Vorstellung des Pakets „Smart Data kompakt“

Going Live - Teil 2:

- Zusammenspiel der Anwendungen im Prozess SD
- Sammeln von Daten, Datenpflege (Art und Felder)
- Darstellung in agree21Analysen
- Omnikanalplattform
- Contentmanagement und Impulsmanager
- Einbindung von Smart Data oder NBA
- Dokumentation und Pflege
- Verwendung in Folgekampagnen
- Überblick Auswertungstools

Hinweis

Damit in diese Qualifizierungsreihe mit den Daten und Ergebnissen gearbeitet werden kann, sollten Sie die agree21SmartData-Affinitäten im Einsatz haben. Der für Ihre Bank sinnvolle Zeit-punkt der Bestellung der light- bzw. full-Version wird in den Modulen besprochen.

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDGL

Preis
445,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten

Zielgruppe

- Leitene und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

Sie erkennen die notwendigen datenschutzrechtlichen Vo-raussetzungen für eine umfassende Kundendatennutzung als Grundlage für zukunftsorientierte Analysen und Kam-pagnen.

Inhaltsschwerpunkte

- Anforderungen DSGVO
- Hinweislösung versus Einwilligungslösung
- Interessensabwägung, Recht der Bank auf Direktwer-bung
- Passende Werbung
- Juristische Würdigung der Use Cases (Memorandum)
- Art. 9 DSGVO-Daten
- Auftragsdatenverarbeitung
- Datenschutz-Folgenabschätzung
- Einbindung des Datenschutzbeauftragten
- Datenschutzaufsicht (Auffassungen, DSK, etc.)

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre

E-Mail-Adresse mit.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDDK

Preis
285,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Gesamtbanksteuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen IT

Ihr Nutzen

Sie erkennen die Bedeutung der Datenqualität und eines kontinuierlichen Datenmanagements für den Er-folg der Prognosen von Smart Data. Sie lernen , ihre Datensituation bezüglich notwendiger Datenfelder regelmäßig zu bewerten und systematisch zu verbessern.

Inhaltsschwerpunkte

- Datenqualität (Fokus auf Datenzugang und -qualität in der Bank)
- Datenqualitätsbericht: Datenqualitätsscore und Interpretation Kennzahlen
- Datenfelder: Datenqualität und fachliche,

vertriebliche Relevanz bezügl. Use Cases

- Auswirkung, schlechterer DQ-Score auf

Nutzung, Datenausleitung und Kanalansprache

- Exkurs: DSGVO, Werbliche Nutzung von

Kundendaten und Hinweis-/Einwilligungslösung (siehe Modul 2.1)

- Datenqualität: Möglichkeiten und Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität
  - Assistenten, Vorgänge, Pop Up's,...
  - Kundenberichte
  - agree21CI-Batch

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDDQ

Preis
345,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung /-management
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT

Ihr Nutzen

Sie erhalten ein Verständnis für die Prognosemodelle Smart Data und das Vorgehen bei der Entwicklung von Affinitätenscores der Atruvia. Sie werden befähigt, diese Daten sowohl als IDA-Prognosebericht zu nutzen und verstehen die Bedeutung der Standardfilter im Prognosebericht. Sie erhalten wichtige Hinweise zur Ausspielung der Prognosen in Ihre Vertriebskanäle und lernen die Erfolgsfaktoren für eine optimale Nutzung der Potenziale kennen.

Inhaltsschwerpunkte

- Machine Learning vs. traditionelles Programmieren
- Smart Data - What is our Challenge?
- Prognosemodelle - Theorie und Einsatz
- Typischer Ablauf eines Data Science Projektes
- Exemplarische Betrachtung anhand eines Smart Data Modells - Beispiel Mitgliedschaft oder Immobilie
  - Schritt 1 – Business Understanding
  - Schritt 2 – Data Understanding
  - Schritt 3 – Data Preparation
  - Schritt 4 – Modelling (Feature Selection,

Training, Supervised Learning, Over/Underfitting, Cross Validation)

> Schritt 5 – Evaluation und Deployment

- Daten und Ableitungen - Bewertung
- Mehrwerte der Smart Data Prognosemodelle
- IDA-Standardberichte Prognose
  - agree21IDA-Affinitäten vs Standardbericht IDA-Prognosen

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
05.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDPA

Preis
345,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.

Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.

Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

Inhaltsschwerpunkte

- Erfahrungsbericht Partnerbank/en
- Relevanz und Status der Datenqualität für SD vs. Nutzen und Mehrwerte
- Möglichkeiten der Verbesserung der DQ - Was konnte/kann umgesetzt werden?
- Welche Probleme in der Umsetzung gab es?
- Sammlung bestehender Erfahrungen zur Anwendung von Datenqualitätsbericht und Prognoseberichten der Smart Data Prognosemodelle (Use Cases)

Hinweis

Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Um-setzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Organisatorisches

Termin
06.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDR1

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen KSC / KDC
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie erfahren wie die Daten einfach nutzbar gemacht und als Vertriebsimpulse am Kunden umgesetzt werden.

Sie profitieren davon, die verschiedenen Datenimporte und die

Möglichkeiten im Impulsmanager in Abgrenzung zu agree21IDA aufgezeigt zu bekommen.

Inhaltsschwerpunkte

- Smart Data, aus Daten werden

Vertriebsimpulse

- Daten einfach nutzbar machen: Von den

Rohdaten über den IDA Bericht zur Nutzung im Impulsmanager.

- Unterscheidung der Prognosen vs. IDA-Standards und Nutzung von NBA
- Datenausleitung und manueller Import von Daten
- Möglichkeiten im Impulsmanager und

Abgrenzung und Ergänzung zu agree21IDA

- Aufbau der Datei sowie Export der Daten

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
10.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDDA

Preis
285,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Organisation

Ihr Nutzen

Sie lernen, wie Sie den Impulsmanager als zentrale Anwendung administrieren, managen und effizient im Smart Data-Prozess nutzen.

Inhaltsschwerpunkte

- Vermittlung von Wissen zur Arbeit des Vertriebssteuernden im Impulsmanager
- Integration der Anwendungsfälle in die Vertriebsplanung /-steuerung und Vertriebsprozesse
  - Einstellungen
  - Zielgruppen
  - Anlässe
  - Impulse abfragen
- Veränderung vom agree21Vertriebsmanagement zum Impulsmanager anhand Smart Data Use-Cases

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Paket PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
17.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDGI

Preis
285,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie erhalten eine Anleitung, wie Sie ihr Kampagnenmanagement unter Smart Data einfach und effizient umsetzen. Sie verstehen, wie Sie die gewünschte Kampagne/Use Case über die passenden Vertriebskanäle zum richtigen Zeitpunkt für Ihre Kunden steuern. Sie verstehen den Unterschied zu

agree21Vertriebsmanagement und erkennen den Nutzen und die Mehrwerte unter Smart Data.

Inhaltsschwerpunkte

- Der Smart Data Kampagnen-Prozess:
  - Kampagnen-Idee gestalten
  - Use Case(s) in IDA nutzen, ausführen und ausleiten
  - Anlage im Impulsmanager mit dem Aktionsplan 2.0
  - Nutzung verschiedener Vertriebswege
  - Darstellung in Aufgabenliste OKP

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Organisatorisches

Termin
13.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDKE

Preis
285,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater

Ihr Nutzen

Sie erfahren, wie sich der Paradigmenwechsel mit der Betrachtung aus Kundensicht auf ihren Vertriebsprozess als Vertriebssteuerer auswirkt. Sie verstehen die Sichtweise als Gesamtprozess und können dies und die erforderliche Zusammenarbeit mit Marketing, EBL, IT/Orga, Beratern und Controlling in der Bank

kommunizieren.

Inhaltsschwerpunkte

- Smart Data - Neues Verständnis des Ver-triebsprozesses
  - Sammeln von Daten und Datenpflege (Art und Felder)
  - Darstellung in agree21Analysen
  - Einbindung von Smart Data oder NBA in den Vertriebsprozess
  - Dokumentation und Pflege
  - Verwendung in Folgekampagnen.
  - Überblick Auswertungen und Tools

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
27.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDVV

Preis
345,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Mitarbeitende Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maß-nahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.

Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.

Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

Inhaltsschwerpunkte

- Erfahrungsbericht Partnerbank/en
- Austausch Erfahrungen im neuen Vertriebsprozess
- Welche Probleme in der Umsetzung gab es?
- Was konnte/kann umgesetzt werden?
- Welche positiven Erfahrungen gab es? Was waren die Erfolgsfaktoren?

Hinweis

Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Umsetzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt

Organisatorisches

Termin
10.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDR2

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Was war gut, was sollte angepasst werden, wie werden wir besser?

Sie profitieren vom Gesamtverständnis im neuen Vertriebsprozess mit Smart Data und können die bankindividuellen Erfolge und/oder Problemstellungen bewerten und die notwendigen zukünftigen Verbesserungsschritte definieren und umsetzen.

Inhaltsschwerpunkte

- Erfolgscontrolling - Was wird gemessen?

Voraussetzungen.

- Standardbericht Atruvia
- Praxisbeispiele - Einordnung der Ergebnisse
- Bewertung und Ableitung von Maßnahmen
  - Gesamtprojekt, Strategie
  - Vertriebsprozess
  - Datenbezogen
  - Kanalbezogen
- Kriterien: Veränderung der Erfolgsmessung, bankindividuelle Anpassung des Erfolgsberichts
- Info Standardbericht: Weiterentwicklung,

Planung Atruvia

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.

Organisatorisches

Termin
27.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDEM

Preis
345,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen, Erfolgsmessung und Best Practice“

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.

Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.

Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

Inhaltsschwerpunkte

- Erfahrungsbericht Partnerbank/en
- Nutzen und Mehrwerte
- Was konnte umgesetzt werden?
- Welche Probleme in der Umsetzung gab es?
- Was gelang gut? Was waren die Erfolgsfaktoren?
- Was hat sich geändert? Change: Smart Data für Bank, Kunde und Berater?

Hinweis

Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Umsetzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Organisatorisches

Termin
23.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDR3

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC

Zielgruppe

- Berater Privatkunden / Firmenkunden
- Leiter und Mitarbeiter KSC / KDC

Ihr Nutzen

Als Berater oder Mitarbeiter im KSC / KDC erhalten Sie ein solides Verständnis zum Thema Smart Data. Sie werden thematisch nicht nur fit gemacht, sondern lernen außerdem, das erhaltene Wissen geschickt so einzusetzen, dass daraus neue Erfolgshebel entstehen, die Ihren Vertrieb positiv nach vorne treiben. Der Austausch untereinander fördert das gegenseitige Verständnis in der Zusammenarbeit.

Inhaltsschwerpunkte

- SmartData: was ist das und warum will ich in Zukunft nicht mehr ohne diesen Impuls arbeiten?
- Werbliche Nutzung von Kundendaten: Ansprache des Kunden
- Smart Data Impulse zielorientiert in die

Beratungsstrukturen und in das KSC integrieren

- Befürchtungen, Hindernisse und Einwände in individuelle Erfolgsrezepte umwandeln
- Zusammenspiel Berater und KSC – mit Kommunikation und Verständnis SD erfolgreich umsetzen
- Austausch / Diskussion der Teilnehmer

untereinander

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDEE

Preis
310,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Meine Rolle als Vertriebssteuerer im Smart Data-Prozess

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung /-management

Ihr Nutzen

Die Vertriebssteuerung / das Vertriebsmanagement er-langt ein tiefgehendes Verständnis für den Veränderungsprozess, den Berater und KSC durchlaufen müssen. Die Kenntnis darüber kann in die Ausgestaltung von Kampagnen einfließen und den konsequenten und erfolgreichen Einsatz von Smart Data fördern.

Inhaltsschwerpunkte

- SmartData: was ist das und warum will ich in Zukunft nicht mehr ohne diesen Impuls arbeiten?
- Loslassen können – Kampagnenhoheit – der Maschine vertrauen
- Vertriebssteuerung als Begleiter / Ansprechpartner der Beratenden und des KSC / KDC
- Was sich für Beratende sowie KSC und KDC alles ändert, und warum es für das Vertriebsmanagement wichtig ist, sich dessen bewusst zu sein

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDRV

Preis
310,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?

Zielgruppe

- Führungskräfte im Vertrieb

Ihr Nutzen

Die Vertriebssteuerung / das Vertriebsmanagement erlangt ein tiefgehendes Verständnis für den Veränderungsprozess, den Berater und KSC durchlaufen müssen. Die Kenntnis darüber kann in die Ausgestaltung von Kampagnen einfließen und den konsequenten und erfolgreichen Einsatz von Smart Data fördern.

Inhaltsschwerpunkte

- Was sich für Berater und KSC alles ändert – wie kann ich als Führungskraft unterstützen?
- Welche Mitarbeitertypen habe ich in meinem Team?
- Befürchtungen, Hindernisse und Einwände meiner Mitarbeiter - Wie gehe ich als Führungskraft mit schwierigen MA-Situationen um? (ignorieren von Impulsen etc.)

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDFU

Preis
310,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Mitarbeiter*innen mit IDA-Auswertungen im Aufgabengebiet

Ihr Nutzen

Sie lernen den automatisierten Prozess des Briefe schreibens anhand des Beispiels „Volljährigkeit“ kennen.

Sie können einen Brief unter agree21Mailing erstellen.

Sie wissen, wie Sie den Impulsmanager nutzen können.

Inhaltsschwerpunkte

- Von der Idee bis zur Umsetzung am Beispiel der Volljährigkeit / Berufsanfänger unter Nutzung von agree21Mailing und dem Impulsmanager
- Brief im Mailing erstellen und bereitstellen
- IDA Abfrage erstellen und ausleiten

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
06.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDBS

Preis
199,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertrieb / Berater

Ihr Nutzen

Sie lernen die neuen Aufgabenliste kennen.

Sie wissen, wie Sie die Listen einrichten. können, damit sie überschaubar sind

Sie erfahren, welche Änderungen sich durch Smart Data und NBA (Next Best Action) ergeben und können die Vorteile nutzen.

Inhaltsschwerpunkte

- Vorstellung und Einbindung der neuen Aufgabenliste
- Einrichten der Liste
  - Zusammenspiel der Listen
  - Mehrwerte von überschaubaren Listen für den Berater darstellen
  - Abgrenzung heute und SD/NBA aufzeigen
  - Umgang mit „alten“ Aufgaben in der Aufgabenliste

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
13.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDAV

Preis
199,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie lernen den Prozess von der Idee bis zur personalisierten Werbung kennen. Sie können einen Teaser im Contentmanagement anlegen. Sie wissen, wie Sie eine IDA-Abfrage erstellen und ausleiten können. Sie können die Onlinekampagne einstellen.

Inhaltsschwerpunkte

- Anlage eines Teaser im Contentmanagement
- IDA Abfrage erstellen und ausleiten
- Onlinekampagne einstellen
- Darstellung in Aufgabenliste

Hinweis

Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar" durchgeführt.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.

Organisatorisches

Termin
06.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDWK

Preis
199,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Fachtagung Vertriebsmanagement

Zielgruppe

- Vorstände
- Leitung und Mitarbeitende Vertriebsmanagement
- Leitung und Mitarbeitende Vertriebssteuerung und -planung
- Leitung und Mitarbeitende Unternehmensplanung / -steuerung

Ihr Nutzen

Sie aktualisieren und vertiefen Ihr Wissen im Bereich Vertriebsmanagement. Durch eine Mischung aus Vortrag und Diskussion partizipieren Sie an den praktischen Erfahrungen der Referenten und Teilnehmer.

Nutzen Sie zwischen den Vorträgen und am Abend die Möglichkeit zum intensiven und individuellen Erfahrungsaustausch.

Inhaltsschwerpunkte

- Rechtssicherheit im Wertpapiervertrieb - aufsichtsrechtliche Neuerungen | Patrick Hess, Spezialistenteam Depot/WpHG, Genossenschaftsverband - Verband der Regionen e. V.
- Datengetriebenen Vertrieb in Wirkung bringen | Felix Walther, Atruvia AG
- Impulssteuerung unter agree21 & BankingWorkSpace | Tobias Hepp, VR-Bank NordRhön eG
- Von der Bank bis zum Corporate Influencer: Netzwerken mit Mehrwert auf LinkedIn | Jana Peuster-Schmitz, kopfgedacht
- Keine Kontrakte ohne Kontakte – mit Dialogmarketing den Vertrieb erfolgreich unterstützen: Wie kann ein effizient handelndes Vertriebsmangement den Vertrieb in der Omnikanalwelt optimal unterstützen? |Jan Twele, AWADO Vertriebsberatung GmbH
- Zu- und Verwendungsverzeichnis: Aufsichtliche Trends und vertriebliche Ansatzpunkte | Hartwig Möller, AWADO Vertriebsberatung GmbH
- Trend Nachhaltigkeit - Vertriebschancen für das Firmenkundengeschäft | Patrick Eschert, Volksbank Hameln-Stadthagen eG
- Effizienzstrategie Servicekunden - Umsetzung im Hause der Berliner Volksbank eG | Andreas Schönfeld, Berliner Volksbank eG

Hinweis

In den Veranstaltungen werden keine Handouts zur Verfügung gestellt.

Die Teilnehmerunterlagen erhalten ca. 3 Arbeitstage vor der Veranstaltung

auf der Homepage der GenoAkademie zum Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten

werden Ihnen mit der Einladung übersandt.

Diese Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie statt.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FTV

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Professionelle Content Creation - Basic

Zielgruppe	Mitarbeitende, die für die Concent Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Themen der Erstellung der Inhalte für Social Media ■ Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und können dies als Basis für Ihre Content-Erstellung nutzen ■ Sie erhalten Best-Practice Beispiele und individuelles Feedback für Ihre Social Media Inhalte
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen der Bildgestaltung im Bewegtbild ■ Besondere Anforderungen an Social Media Content ■ Content Planung, -Erstellung und –Veröffentlichung und Besprechung in der Gruppe

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PCCB

Preis
360,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Professionelle Content Creation – Advanced

Zielgruppe	Mitarbeitende, die für die Concent Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten theoretische Hintergründe sowie praktische Anwendungsbeispiele zum Thema Content Creation ■ Sie wissen, wie Sie Ihre Social Media Postings bestmöglich planen und managen
Inhaltsschwerpunkte	■ Planung und Umsetzung organischer Posts ■ Virale Posts und Trends in den Sozialen Netzwerken ■ Contentoptimierung in den Sozialen Netzwerken ■ Krisenmanagement

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PCCA

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte und Fachexperten/Fachexpertinnen, die vor der Kamera professionell auftreten möchten
Ihr Nutzen	■ Sie lernen, wie Sie in überraschenden und stressigen Situationen richtig reagieren ■ Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie Interviews lenken können ■ Sie optimieren Ihren Auftritt, indem Sie individuelles Feedback zu Ihrem Auftritt vor der Kamera erhalten ■ Sie erlangen ein gesteigertes Maß an Sicherheit und Ruhe bei Interviews und anderen Presseterminen, da Sie mit den Abläufen vertraut sind und wissen, wie Sie überzeugend auftreten.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kurze theoretische Einführung ■ Training klassischer Interviewsituationen (kurze Statements, Studiointerviews, etc.), bei dem die Teilnehmenden selbst vor der Kamera stehen ■ Auswertung des Materials und individuelles Feedback ■ Arbeit an Körpersprache, Stimme und Wirkung ■ Strukturierung der Antworten und Botschaftenkonzept ■ Interviews in Krisensituationen ■ Teleprompter-Training bei Bedarf
Hinweis	Dieses Angebot ist auch als Inhouse-Seminar buchbar.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
IMWK

Preis
640,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

Zielgruppe	■ Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing ■ Marketing- und Vertriebsleitende ■ Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente ■ Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb ■ Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien ■ Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen zu KI im Marketing ■ Einführung zu Marketingautomatisierung und effizientem Content Management ■ KI als Instrument der Kundenakquise, -pflege und -bindung ■ KI-basierte Marketing und Vertriebsunterstützung ■ KI als Kommunikations- und Analysetool ■ Checklisten sowie wichtige Do's & Dont's ■ Best Practice-Beispiele ■ KI-Trends (bspw. Einsatz von ChatBots)

Organisatorisches

Termin
27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ZMKI

Preis
450,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen

Zielgruppe

- Umsetzer Digitalisierungsstrategie (operativ)
- Organisationsentwickler*innen / Prozessmanager*innen / Innovationsmanager*innen
- Applikations- / Datenmanager*innen IT

Ihr Nutzen

- Sie können den sinnvollen Einsatz von KI im Kontext der Digitalisierung erklären
- Sie erkennen Bereiche mit Potential im eigenen Unternehmen, indem Sie den Blick

für individuelle Anwendungsfälle schulen

- Sie können Ideen konkretisieren und systematisch bewerten
- Sie lernen den Umgang mit methodischen Werkzeugen (Canvas-Tools) zur

eigenständigen Erarbeitung von Anwendungsfällen

- Hoher Praxisbezug durch Übungen an realen Anwendungsfällen

Inhaltsschwerpunkte

- Fragestellungen:
  - Wie lassen sich vorhandene Daten effektiv nutzen?
  - Wo kann Künstliche Intelligenz eingesetzt werden?
  - Welcher Mehrwert entsteht dabei für das Unternehmen?
- Tag 1:
  - Auf den Fluss kommt es an: Digitalisierung aus Sicht der Unternehmensstrategie
  - Neues Mindset: Von der Automatisierung zur Künstlichen Intelligenz
  - Einführung in Datenbasierte Entscheidungen
  - KI als Entscheidungshelfer: Anwendungsfälle erkennen und bewerten
  - Canvas-Tool „Entscheidungsanalyse“: Praxis-Übung an realen Use-Cases
- Tag 2:
  - Ideen greifbar machen: Funktionsweise und Anforderungen an KI-Modelle
  - Kommunikation auf Augenhöhe: Gemeinsame Sprache mit Data Scientists
  - Canvas-Tool „Modellformulierung“: Praxis-Übung an realen Use-Cases
  - Live-Demo: Umsetzung und Training eines KI-Modells
  - Bewährtes Vorgehen bei der Umsetzung von Projekten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KIDE

Preis
1.490,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie lernen die Prinzipien kennen, die Sie bei der Interaktion mit Chat GPT beachten sollten
- Prompts verstehen und richtig anwenden
- Praktische Anwendungsbeispiele für den Einsatz von KI im Marketing
- Höhere Produktivität und Effizienz im Arbeitsalltag durch die richtige Anwendung von KI

Inhaltsschwerpunkte

ChatGPT

- Prinzipien für den Umgang mit Chat GPT
- Anatomie eines Prompts erklären (Struktur, Detailstufen, Kontext, Rollenzuweisung, Prompt-Verkettung etc.)
- Konkrete Anwendungsfälle
  - Zielgruppenrecherche mit Chat GPT
  - Redaktionsplan erstellen
  - Inhaltserstellung fürs Marketing (E-Mails, Anzeigen, Social-Media-Beiträge, Videoskripte, YT-Beschreibung, Podcast-Shownotes, Blogbeiträge…)

Bilderstellung mit KI

- Modelle (Dall-E, Stable Diffusion, …)
- Prompts (Seeds, Databases, Negative Prompts, …)
- Praxisbeispiele

Organisatorisches

Termin
08.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKIM

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Bernd Kleinschrod

Buchen

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus – Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung
- Mitarbeitende aus dem Bereich Personal
- Mitarbeitende, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen - bisher noch nicht zertifiziert sind
- Mitarbeitende, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

Inhaltsschwerpunkte

- Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken
- Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms
- Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer
- Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost
- Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer
- Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Hinweis

Interaktives Webinar mit Miroboard

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
LKICI

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

Zielgruppe

- Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen

Ihr Nutzen

- Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen
- Tipps zur eigenen Profiloptimierung
- Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings
- Austausch mit Gleichgesinnten
- Kennenlernen von praxiserbroten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen

Inhaltsschwerpunkte

- Profilerstellung: Wie erstelle ich ein aussagekräftiges Profil als Führungskraft, um meine individuelle Präsenz zu stärken?
- Tipps & Tricks zum Netzwerkaufbau
- Personal Branding: Was ist meine eigene Personal Brand und welche Geschichten kann ich als Führungskraft erzählen?
- Veröffentlichung von Leaderhip-Inhalten, um die eigene Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit zu stärken
- Tipps & Tricks zur Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen

Hinweis

Online-Vorbereitung:

Bis 19.01.24

Interaktives Webinar mit Miroboard

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
LKIQP

Preis
270,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

Zielgruppe	■ Mitarbeiter*innen aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken ■ Mitarbeiter*innen, die sich mit dem Thema Social-Media beschäftigen ■ Mitarbeiter*innen, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen
Ihr Nutzen	■ Einblicke über die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn ■ Erlernen von Techniken, um spezifischen Zielgruppen im Finanzsektor anzusprechen ■ Praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen
Inhaltsschwerpunkte	■ Warum LinkedIn Ads für Banken? Überblick über die Relevanz von LinkedIn als Plattform für B2B und professionelle Netzwerke im Finanzsektor ■ Ad-Formate und Platzierungen: Erläuterung der verschiedenen Anzeigenformate ■ Zielgruppen-Targeting: Best Practices für das Erstellen von Zielgruppen ■ Budget und Gebote: Wie man Budget festlegt und die verschiedenen Gebotsstrategien, die LinkedIn bietet ■ Best-Practice Regeln der Anzeigen-Erstellung
Hinweis	Ihr Referent: Christopher Schmitz, VR-Networld

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WLKIQ

Preis
270,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine

Zielgruppe

- Mitarbeitende, die für Online-Inhalte verantwortlich sind
- Marketing- und Kommunikationsverantwortliche
- Content Manager

Ihr Nutzen

- Sie verfügen über ein technisches Grundlagenwissen und beherrschen die handwerklichen Fähigkeiten zur Erstellung von weboptimierten Texten.
- Sie können Texte entwickeln, schreiben und bearbeiten, die Ihre Unternehmensziele auf allen Online-Kanälen unterstützen – und damit wesentlich zur erfolgreichen Online-Vermarktung beitragen.
- Sie sind in der Lage, prägnante, lesbare, verkaufsstarke und suchmaschinenoptimierte Texte zu formulieren.
- Sie haben ein Bewusstsein für den Erfolgsfaktor Website Content entwickelt – und für die Relevanz der Text-Erstellung im Rahmen einer vernünftigen Content-Strategie.
- Sie nutzen hilfreiche Text- und Marketing-Tools, die Ihnen im Tagesgeschäft das Arbeiten entscheidend erleichtern.

Inhaltsschwerpunkte

- Webtexten: Basiswissen
  - Status Quo Web-Kommunikation
  - Was können Sie mit guten Inhalten erreichen?
  - Was unterscheidet einen Online-Text von einem Offline-Text?
  - Was ein guter Web-Texter können sollte
  - Kurz oder lang: Wie viel Text ist genug Text?
  - Exkurs Künstliche Intelligenz (KI) & Text: Was Sie heute darüber wissen sollten
- Gestaltung von lesbaren Webtexten
  - Design und Content: Webtext-Usability, Sichtbarkeit und Lesbarkeit
  - Fakten zur Content-Nutzung: Wie lesen User online?
  - Die Regeln des „Grafischen Schreibens“
  - Quo Vadis, Content? Smartphone vs. Tablet vs. Desktop
- Text-Einstimmung und Recap: Allgemeine Texter-Regeln
  - Vermeiden Sie die häufigsten Text-Stolperfallen
  - Basis-Texter-Handwerk
  - Wenn die richtigen Worte fehlen: Schreibblockaden lösen
  - Content Guidelines und Wording-Listen
- Text-Konzept: Struktur ist ein "Muss"!
  - Wie sieht der ideale Textaufbau aus?
  - Prioritäten, Zwischenüberschriften und Handlungsaufforderungen
  - Die Grenzen der KI und wie es die Kreativität unterstützen kann
- SEO: Aktuelles Wissen für Texter
  - Das Zusammenspiel von Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Website Content
  - SEO-Basiswissen
  - Korrekter Umgang mit Keywords, Headlines, Title und Description
- Werbliches Texten
  - Nützliche Tools für Web-Texter
  - Übersicht, Einführung und Übungen
  - Exkurs: KI-Tools wie ChatGPT oder deepl.com/write im praktischen Einsatz

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
TFWW

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Miriam Löffler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

Zielgruppe

- Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing
- Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing
- (angehende) Social-Media-Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen.
- Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt.
- Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren.
- Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie.
- Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg.
- Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung
  - Kurzvorstellung der wichtigsten Netzwerke: Facebook, Instagram und LinkedIn
  - Inhaltliche Erwartungshaltung und Bedürfnisse der Nutzer im Social-Media-Umfeld
  - Rahmenbedingungen und Einschränkungen bezüglich der Textgestaltung und Content-Formate auf den einzelnen Plattformen
  - Algorithmen, Regeln und Besonderheiten der einzelnen Plattformen
  - Nützliche Statistiken und Auswertungen
- Planung und Umsetzung
  - Social-Media-Strategie
  - Interessen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe erkennen und definieren
  - Themensammlung und Themenplanung
- Texten in der Praxis
  - Tipps für erfolgreiche Posting-Texte
  - Praxis-Übungen für die verschiedenen Netzwerke
  - Posting-Texte mit Hilfe von ChatGPT und KI
  - Austausch in der Gruppe
  - Weitere Posting-Bestandteile
  - Best-Practice Beispiele
- Unterstützung im Alltag
  - Guidelines
  - Redaktions-Tools

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
TFSM

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Kristine Broschart

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfolgreich Verkaufen auf Social Media

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Vertrieb
- Social Media Verantwortliche
- Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick auf die verschiedenen Funktionen von Social Commerce.
- Sie wissen, wie Sie den Erfolg auf Social Commerce evaluieren können.
- Sie können verschiedene Kommunikationsstrategien auf Social Commerce anwenden.
- Sie gewinnen methodisch das Vertrauen Ihrer Kunden.
- Sie können Ihre Potenziale sichtbar machen.

Inhaltsschwerpunkte

- Was ist Social Commerce und social shops?
- Welche Vorteile, Chancen und Risiken haben Social Commerce Funktionen?
- Welche Ziele können mit Social Commerce erreicht werden?
- Wie kann der Erfolg rund um Social Commerce gemessen werden?
- Content -Marketing Strategien in die Gesamtkommunikation einbinden
- Analyse erfolgreicher Social Media Strategien (Best Practices)
- Kauf/Conversion: Wie wird der Kunde/Leas zum Kauf bewegt?
- Markenbotschafter: Wie wird aus einem Kunde einen Empfehlungsgeber?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VASM

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Gesamtbanksteuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation

Ihr Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen ein tiefgehendes Verständnis für den Wandel, den Banken durchlaufen müssen, um Smart Data erfolgreich einzusetzen. Sie erkennen, wie Sie neue Erfolgshebel bei Ihren Mitarbeitenden schaffen und Ihren Vertrieb positiv beeinflussen können. Der Austausch untereinander fördert das gegenseitige Verständnis und stärkt die Zusammenarbeit.

Inhaltsschwerpunkte

- SmartData aus Sicht der Mitarbeitenden
- Smart Data ist mehr als ein IT-Projekt
- Mitarbeitende erfolgreich im Veränderungsprozess begleiten
- Kommunikation als Schlüsselfaktor
- Meine (neue) Rolle im Changeprozess
- Austausch / Diskussion der Teilnehmer untereinander

Hinweis

Die Veranstaltung wird gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.

Organisatorisches

Termin
12.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDCG

Preis
310,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal
- Teamleiter
- Führungskräfte

Ihr Nutzen

- Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen.
- Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist.
- Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen.
- Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen.
- Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen.

Inhaltsschwerpunkte

In diesem Training diskutieren Sie zunächst die

konflikttheoretischen Hintergründe und Begrifflichkeiten, denn

ein grundlegendes Verständnis der Konfliktentstehung und

der ablaufenden Prozesse sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Konfliktbewältigung.

Danach erarbeiten Sie sich Wege und Techniken, um konstruktiv mit Konflikten um zu gehen, und trainieren dazu Konfliktanalyse und anschließende Konfliktgespräche an

Hand praxisorientierter Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis der Teilnehmer mit Feedback und Videofeedback.

Organisatorisches

Termin
01.10. - 02.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KKGZ

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Thomas von Beyer-Stiepani

Buchen

ABG-Webinar: Finanzkompass für Kundinnen: Erfolgreiche Vorsorgeplanung

Zielgruppe

- Berater*innen
- Finanzbegleiter*innen, Coaches

Ihr Nutzen

- Sie verstehen die aktuellen Chancen und Herausforderungen für Frauen in der Finanzwelt und finden Wege für Ihre Kundinnen zum Empowerment durch finanzielle Bildung
- Sie erhalten praktische Tipps zur erfolgreichen finanziellen Planung, um Budgets zu optimieren, Altersvorsorge zu gestalten, passende Investitionen zu tätigen und damit wirksame Vertriebsansätze zu generieren
- Sie bauen ein solides Fundament in finanziellen Grundlagen auf, um die finanzielle Unabhängigkeit Ihrer Kundinnen zu stärken
- Durch interaktive Diskussionen und Networking-Möglichkeiten können Sie Ihre Erfahrungen teilen, Ideen austauschen und ein starkes Netzwerk für finanzielles Empowerment aufbauen

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung in finanzielle Grundlagen ermöglichen
  - Vermittlung entscheidender Konzepte für einen nachhaltigen finanziellen Erfolg.
  - Hervorhebung der Bedeutung langfristiger Planung und finanzieller Stabilität für Powerfrauen.
- Chancen und Herausforderungen für Frauen in der Finanzwelt
  - Analyse der aktuellen Situation von Frauen in der Finanzbranche.
  - Fokus auf Empowerment durch gezielte finanzielle Bildung, um Herausforderungen zu meistern und Chancen zu nutzen.
- Praktische Tipps für eine erfolgreiche finanzielle Planung
  - Vorstellung von Budgetierungstechniken und effektiven Sparstrategien.
  - Erkundung verschiedener Investitionsmöglichkeiten, die speziell auf die Bedürfnisse und Ziele von Powerfrauen zugeschnitten sind.
  - Altersvorsorgekonzepte maßschneidern und wirksame Antworten auf die Gender Pension Gap formulieren.
- Interaktive Diskussion und Networking für finanzielle Powerfrauen
  - Ermöglichung eines offenen Austauschs von Erfahrungen und Ideen zwischen den Teilnehmerinnen.
  - Schaffung von Networking-Möglichkeiten, um die Bildung von unterstützenden Beziehungen und beruflichen Kontakten zu fördern

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WFFP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

New Work für Beratende - Die Zukunft der Beratung in der Arbeitswelt 4.0: Von Tradition zu Innovation

Zielgruppe

- Vertriebsleiter*innen
- Beratende aller Segmente
- Führungskräfte
- Alle, die ihre Arbeitsweise modernisieren möchten

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen ein tieferes Verständnis für die Entwicklung der Arbeitswelt von traditionellen Modellen bis zur modernen Arbeitswelt 4.0
- Sie lernen die praxisgerechte Anwendung von innovativen Tools im neuen Arbeitsalltag
- Sie lernen neue Arbeitsmodelle und -methoden kennen, um Ihre eigene Arbeitsweise flexibler und effizienter zu gestalten
- Sie erhalten Einsichten in die Integration von digitalen Lösungen in der Beratungsbranche und entdecken Möglichkeiten zur Anpassung an die Bedürfnisse moderner Kunden
- Anhand praxisnaher Beispiele und interaktiver Workshops lernen Sie konkrete Anwendungen für Ihre Beratungstätigkeiten kennen und können diese umsetzen
- Sie haben die Möglichkeit, sich mit anderen Beratenden auszutauschen, Best Practices zu teilen und Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen

Inhaltsschwerpunkte

- Die Evolution der Arbeitswelt
  - Rückblick auf traditionelle Arbeitsmodelle.
  - Analyse der Veränderungen und Entwicklungen in der modernen Arbeitswelt.
  - Aufzeigen der Einflüsse von Technologie, Globalisierung und gesellschaftlichen Trends.
- Neue Arbeitsmodelle und –methoden
  - Flexible Arbeitszeiten und –orte definieren und in Bezug auf den Beratungserfolg differenzieren.
  - Vorstellung von kollaborativen Plattformen und digitalen Tools, die die Arbeitsweise revolutionieren.
  - Praktische Einblicke in erfolgreiche Implementierungen von agilen Arbeitsmethoden.
- Digitalisierung und Flexibilität in der Beratungsbranche
  - Erläuterung des Einsatzes von KI und Automatisierung in der Beratung.
  - Best Practices für die Integration von digitalen Lösungen in Beratungsprozesse.
  - Diskussion über die Anpassung an Bedürfnisse moderner Kunden und die Entwicklung kundenorientierter Dienstleistungen.
- Praktische Anwendungen für Beratende
  - Vorstellung von Fallstudien, die erfolgreiche Umsetzungen neuer Arbeitsmodelle in der Beratungspraxis zeigen.
  - Durchführung interaktiver Workshops für direkte Anwendung und praktische Erfahrungen.
  - Austausch von bewährten Methoden und Herausforderungen in der Umsetzung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NWFB

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung
- Mitarbeiter aus dem Bereich Personal
- Mitarbeiter, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen - bisher noch nicht zertifiziert sind
- Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

Inhaltsschwerpunkte

- Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken
- Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms
- Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer
- Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost
- Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer
- Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Hinweis

Bei diesem Workshop handelt es sich um ein interaktives Webinar mit Miroboard.

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
LKIFC

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen und (werbliche) Hürden

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Bereichen:
  - Marketing & Vertrieb,
  - Unternehmenskommunikation,
  - Compliance,
  - IT-Sicherheit,
  - Datenschutz / Beauftragtenwesen,

Ihr Nutzen

- Sie gehen auf die verschiedenen rechtlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der telefonischen Kontaktierung von Kunden eines Kreditinstituts ein und erhalten Lösungen dazu
- Sie kennen die vertraglichen Grundlagen und die Herausforderungen durch das Datenschutz- und Werberecht und gehen dabei insbesondere auf den neuen § 7a UWG ein. Die zuständige Aufsichtsbehörde hat zur Anwendung der Norm inzwischen überarbeitete Vorgaben veröffentlicht. Gleichwohl gilt es auf offengebliebene Punkte praxistaugliche Antworten und Lösungsansätze zu geben. Und auch die Orientierungshilfe der Datenschutzaufsichtsbehörden lässt Fragen offen.
- Sie erhalten Informationen zu technologischen Aspekten, wie der Erhebung von Einverständnissen, Dokumentation dieser, als auch Mitschnitt (MiFID), Speicherung, Löschung und Beauskunftung von Gesprächen

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung in die vertraglichen, werbe- und datenschutzrechtlichen Grundlagen
- Begriffsklärungen: Telefonkommunikation (OTT), Verbraucher, Unternehmer, Minderjähriger, Kunde, vertragliche Kundenkommunikation vs. Werbung
- insbes. Belästigung und werberechtlich zulässige telefonische Werbung
- Grundlage: (telefonisches) Werbeeinverständnis
- Anforderungen des § 7a UWG und seine Umsetzung nach Maßgabe BNetzA
- Auswirkungen auf und Lösungsansätze für Marketing und Datenschutz
- insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen)
- Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung)
- Fallgruppen / use cases
- Diskussion und weitere Fallbeispiele

Organisatorisches

Termin
28.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKKT

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stefan Maas

Buchen

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing
- Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt.
- Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivcay- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung in die vertraglichen, werbe-, ePrivacy- und datenschutzrechtlichen Grundlagen
- Begriffsklärungen: Social Media als Bestandteil elektronischer Interessenten- und Kundenansprache, Differenzierung der Verbraucher- und Unternehmeransprache, Sonderbehandlung von Minderjährigen
- Abgrenzung: wann liegt Werbung, insbes. Belästigung im werberechtlichen Sinne
- Abgrenzung: Datenerhebung (Insights, Analytics), Selektion und Nutzung und die daraus abzuleitenden Konsequenzen
- Zusammenschau von ePrivacy (TTDSG), DSGVO und UWG zur konkreten Zusammenstellung gebotener Informationsverpflichtungen
- insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen)
- Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung)
- Diskussion und weitere Fallbeispiele

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WISM

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stefan Maas

Buchen

ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und Budget effektiv einsetzen

Zielgruppe	Mitarbeiter im Bereich Marketing
Ihr Nutzen	■ Sie wissen, welche Vorteile Perfomance Marketing mit sich bringen kann ■ Sie können Ihre Ziele und Anforderungen in eine Webanalyse-Strategie integrieren. ■ Sie kennen Werkzeuge und Tools, um die für Sie relevanten Kennzahlen zu erfassen und können die Performance Ihrer Onlinemarketing Kampagnen anhand dieser Kennzahlen erfassen ■ Sie erkennen Entwicklungen, die nicht ihrem Zielbild entsprechen frühzeitig und können entsprechende Schritte einleiten
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen der Erfolgsmessung: Einführung in die wichtigsten Kennzahlen und Metriken im Online-Marketing. ■ Auswahl der richtigen KPIs: Warum KPIs niemals universell sind ■ Kampagnenerfolg sichtbar machen und ROI maximieren, Conversionrate verbessern oder E-Mail-Klickraten erhöhen ■ Chancen und Grenzen von Performanceanalysen

Organisatorisches

Termin
23.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WROI

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Bernd Kleinschrod

Buchen

Steuerungsbank Weiterbildung

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2024

Zielgruppe	Mitarbeitende und Leitende der Abteilugen Marketing, Vertrieb und Medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Social Media ist ein sehr schnellebiges Thema und erfordert das regelmäßige Lesen von Blogs & Büchern, den kontinuierlichen Besuch von Weiterbildungen sowie die Informationen aus den neuesten YouTube-Videos, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Das kostet extrem viel Zeit, die nebem dem aktuellen Tagesgeschäft meist gar nicht vorhanden ist. ■ Sie erhalten Inspirationen und konkrete Anleitungen, wie Sie selbst die neuen Funktionen und Möglichkeiten konkret für Ihre Bank einsetzen können. ■ Sie erhalten die perfekten Tipps und Tricks vom Digital Media Experten Lars Kroll, wie Sie das Bestmögliche aus dem Algorithmus herausholen, direkt bei Ihrer Zielgruppe ankommen und Ihre Botschaften noch mehr Sichtbarkeit entfalten. ■ Sie erfahren, was und wie Sie von anderen Banken und Unternehmen lernen können und damit selbst immer am Puls der Zeit sind. Das bringt Ihnen höhere Interaktionsraten und eine bessere Sichtbarkeit in einem informationsüberfluteten Zeitalter.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Neuerungen in Facebook, Instagram und YouTube ■ Erwartete Updates und Funktionen in Facebook, Instagram und YouTube ■ Tipps, Tricks und der Blick auf interessante "neue" Social Media Kanäle ■ Best Practice Beispiele (verschiedener Banken, Branchen und Unternehmensbereiche)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSAU

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Social Media Strategieentwicklung und -aktualisierung

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb und Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Soll Social Media auf die Unternehmensziele einzahlen und ressourcenschonend umgesetzt werden, ist es wichtig, eine Strategie für die Erreichung der Ziele zu haben. Dieses Seminar hilf Ihnen zu verstehen, wie die unterschiedlichen Social Media Plattformen funktionieren und wie sie wirkungsvoll für die eigene Unternehmenskommunikation genutzt werden können - um passende Zielgruppen zu erreichen. Wir definieren Ziele, Zielgruppen, Inhaltsthemen, die Kanäle und sprechen über Tools, Prozesse. Wir evaluieren bestehende Social Media Strategien, damit Sie auf dem aktuellen Stand sind und die neuesten Trends berücksichtigt werden.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktueller Stand von Social Media • Status Quo von Social Media • Einzelne Netzwerke & Bewertungsplattformen ■ Verschiedene Social Networks im Detail • Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, Google+, XING, Pinterest • Chancen/Risiken • Einsatzfelder und Unternehmensbereiche ■ Strategie ■ Contentplanung, -erstellung und -management • Personas • Medien • Aufbau der Kanäle • Multiplikatoren/Influencer ■ Monitoring/Analyse • Tools • KPIs • Reports ■ Social Media Management • Aufbau der Postings inkl. Hashtags sowie die besten Posting-Zeiten • Community Management & Kommunikation 2.0 ■ Best Practice • Nach Branchen • Nach Plattformen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSSE

Preis
500,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone produzieren können

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Marketing, Vertrieb bzw. medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche.

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe mithilfe visueller Inhalte erreichen können.
- Sie wissen, wie Sie auf Social Media kommunizieren können und somit Bewerber gewinnen.
- Sie lernen vom Setup des Smartphones bis hin zur Szenenwahl, Produktion von Storyboards, der Aufnahme, Schnitt und Veröffentlichung alle Produktionsschritte kennen und praktisch anzuwenden.
- In Kleingruppen entsteht so ein effektiver Lernerfolg, bei dem auch der Spaß, neben praktischen Übungseinheiten, nicht zu kurz kommt.

Inhaltsschwerpunkte

- Social Media und Video Statistiken
- Story-Creation & Smartphone-Setup
- Filmen
- Ton
- Menschen & Interviews
- Videolänge
- Beispiele
- Tipps von Profis
- Schnittregeln
- Apps und weitere Gadgets

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSMV1

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Social Media Summer School

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

Lars Kroll und weitere Praktiker vermitteln Ihnen in dieser breit angelegten Erfahrungsrunde ihr Best Practice in den sozialen Netzwerken.

Inhaltsschwerpunkte

- Kanal-Check-up: Wir nehmen Eure bestehenden Kanäle unter die Lupe und ihr bekommt Feedback dazu
- Strategie Update: Wie steh es um Eure SoMe-Strategie?
- Mitarbeiter im Mittelpunkt – Wie bekomm ich alle ins Boot?
- Rechtliche Einblicke in Urheberrecht und Co.
- Content richtig planen
- Crossmediakampagnen werbewirksam nutzen
- Best Practice Beispiele zu verschiedenen Themen
- Neue Funktionen in Sachen Storys
- Reels und Reaktionsweite
- Interaktionen steigern und Community Management
- Apps und Co.: Austausch zu Euren liebsten Werkzeugen
- Videoproduktion, YouTube und Streaming
- Social Media Ads – Werbeanzeigen richtig einstellen
- Neuheiten und Trends wie z.B. Einsatz von KI

Organisatorisches

Termin
10.07. - 12.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BSSC

Preis
1.090,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Inken Häfele, Lars Kroll

Buchen

Social Media Recruiting - Next Level Recruiting - Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilugen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren. Sie erhalten einen Einblick in die Erstellung von Social Media Werbeanzeigen und lernen durch perfektes Targeting, wie Sie ganz konkret Latentsuchende ansprechen können.
Inhaltsschwerpunkte	■ Touchpoints - wie Bewerber heute einen Job suchen ■ Recruitingmöglichkeiten - mobile Recruiting, Recruiting via Instagram, Indeed, Google Jobs, Facebook Ads, die eigene Homepage, Google Analytics und Co. ■ Abgrenzung zu Suchmaschinenwerbeanzeigen ■ Social Media - wie Bewerber heute angesprochen werden ■ Recruitingtrends - Was kommt? Was geht? Was bleibt? ■ Überblick der Social Media Plattformen, die für die Gewinnung von Personal durch Werbeanzeigen in Frage kommen ■ Wie Sie Ihre Stellenanzeige in Social Media Kanälen verbreiten und dadurch neue Zielgruppen erreichen ■ Umsetzung einer Recruiting-Kampagne in Facebook und Instagram ■ Weiterer Ausblick Linkedin, XING und Twitter-Werbemöglichkeiten
Hinweis	Tipp: Wenn ein Mitarbeiter aus der Personalabteilung sowie aus dem Marketing/ Vertrieb teilnehmen, können die Weichen für die Umsetzung im Nachgang optimal gestellt werden.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSRP

Preis
500,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Social Media Best Practice

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche. Social Media Manager, Marketing-Manager, Online Marketers, PR- und Öffentlichkeitsarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die online kommunizieren.
Ihr Nutzen	Kreativ sein auf Knopfdruck das wäre toll. Nur leider funktioniert das nicht immer so bzw. dann, wenn wir kreativ sein müssen. Wir haben daher dieses spannende und inspirierende Webinar-Thema für Sie ausgearbeitet und möchten Ihnen viele interessante Kampagnen / Aktionen und Postings ob als Video, Bild, Text oder andere Medienformate vorstellen. Wir haben für Sie die besten Inhalte aus Facebook, Instagram, YouTube und Co. zusammengetragen, damit Sie danach inspiriert sind und direkt mit der ein oder anderen Idee in die Umsetzung kommen. Nach dem Webinar fühlen Sie sich inspiriert für neue Kampagnen- und Content-Ideen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Best Practice Beispiele von Volksbanken und Raiffeisenbanken ■ Best Practice Beispiele von anderen Banken und Branchen ■ Tipps für die Umsetzung der Ideen ■ Tipps für "Kreativität auf Knopfdruck"

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSBP

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Social Media Klinik - Feedback zu den eigenen Social Media und Online Marketing Kanälen

Zielgruppe

Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche. Social Media Manager, Marketing-Manager, Online Marketers, PR-und Öffentlichkeitsarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die online kommunizieren sollen.

Ihr Nutzen

Social Media ist ein sehr schnelllebiges Thema und erfordert das regelmäßige Lesen von Blogs & Büchern, den kontinuierlichen Besuch von Weiterbildungen sowie die Informationen aus den neuesten YouTube-Videos, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Das kostet extrem viel Zeit, die neben dem aktuellen Tagesgeschäft meist gar nicht vorhanden ist.

Darum möchten wir Ihnen in diesem Webinar ein umfassendes und individuelles Feedback zu Ihren Social Media Auftritten geben. Wir gehen mit Ihnen die Reise des potentiellen Kunden von der Google-Suche, Bewertungen, über Ihre Webseite, bis hin zu Ihren Social Media Auftritten durch und geben Ihnen Tipps für die direkte Optimierung. Wir beleuchten zudem die aktuellsten Entwicklungen aus der Social Media Welt und geben einen Ausblick auf die kommenden Social Media Trends. Mit neuen kreativen Ideen bringen Sie so Ihr Social Media Engagement auf das nächste Level.

Sie erhalten Inspirationen und konkrete Anleitungen, wie Sie selbst neue Funktionen und Möglichkeiten konkret für Ihre Bank einsetzen können. Der Digital Media Experte Lars Kroll zeigt Ihnen die perfekten Tipps und Tricks, wie Sie das bestmögliche aus dem Algorithmus herausholen, direkt bei Ihrer Zielgruppe ankommen und für Ihre Botschaften noch mehr Sichtbarkeit erhalten.

Inhaltsschwerpunkte

- Individuelles Feedback zu den Online und Social Media Kanälen deines Unternehmens
- Aktuelle Neuerungen und erwartete Updates in Facebook, Instagram und Co.
- Best Practice Beispiele (verschiedene Banken, Branchen und Unternehmensbereiche)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSMK

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Social Media Ads - Wie Sie mit Social Media Werbeanzeigen mehr Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen generieren

Zielgruppe

Mitarbeiter oder Leiter der Abteilugen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

Sie lernen anhand von aktuellen Beispielen, Tools sowie Tipps & Tricks, wie Sie selbst Ihre eigene Kampagnen-Struktur aufbauen, Zielgruppen definieren, Grafiken erstellen, einen Werbeaccount einrichten, erste Werbeanzeigen erstellen und wie Sie laufende Kampagnen optimieren sowie auswerten.

So erreichen Sie mit Social Media ganz neue Zielgruppen und Ziele - egal ob Sie mehr Fans, Webseitenbesucher oder Bewerber generieren wollen. Anhand von Best Practice Beispiel bekommen Sie zusätzlich weitere Inspirationen für kreative Werbeanzeigen, die sich von der Masse abheben.

Inhaltsschwerpunkte

- Werbeanzeigenstrategie (Unterschied Social Media vs. Suchmaschinenwerbung, Ziele, Zielgruppen, Grafikerstellung mit Adobe Sparks)
- Werbeanzeigen auf Facebook, Instagram, Twitter und Xing (Basics, Einrichtung eines Werbeaccounts, Livebeispiel Werbeanzeigenerstellung, Best Practice Beispiele)
- Auswertung, Optimierung und Reporting
- Ausblick auf weitere Trends

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSMA

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Workshop Instagram

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilugen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen umfassenden Überblick über eine der spannendsten Social Networks. Erlernen Sie die Unterschiede zwischen einem privaten und einem beruflichen Instagram Profil, definieren Ihre Strategie und werden dann bei der Anmeldung eines eigenen Accounts unterstützt. Wir bauen gemeinsam ersten Inhalte, entwickeln einen kontinuierlichen Contentplan und erlernen an weiteren Best Practice Beispielen, wie andere Unternehmen Instagram nutzen. Sie erhalten außerdem Empfehlungen für Apps die Ihnen die Erstellung von interessanten Inhalten ermöglichen. Der Workshoptag ist sehr interaktiv aufgebaut. Sie bekommen praxisnahe Aufgaben gestellt und diskutieren in kleiner Runde mit anderen Banken die Umsetzung in der Praxis.
Inhaltsschwerpunkte	■ State of Instagram ■ Instagram Basics (Unterschied Privat vs. Business, Strategie, Anmeldung/Einstellungen) ■ Kanalaufbau ■ Follower gewinnen ■ Content (Storytelling, Inhalte/Medien, Contentplanung) ■ Best Practice sowie Tipps und Tricks

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
INST1

Preis
680,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu Influencern machen

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Auszubildende und junge Mitarbeiter können nach diesem Seminar aktiv in die Nachwuchsgewinnung in Schulen oder auf Messen eingebunden werden, Azubi-Blogs sowie die Social-Media-Kanäle des Unternehmens bespielen oder kleinere Events selbständig organisieren. Sie lernen professionelle Gesprächsführung im direkten Kontakt, gelungene Präsentation vor größeren Gruppen und den verantwortungsbewussten Einsatz von Social Media.
Inhaltsschwerpunkte	■ Auftreten, Präsentation/Präsentieren, Rhetorik, Gesprächsführung ■ Pitch-Erstellung für das eigene Unternehmen, deren Berufe sowie Dienstleistungen und Produkte ■ 17 - 20 Uhr After-Work-Special: Vortrag Vertrieb, Get-together, Networking ■ Best Practice Beispiele aus der Personalgewinnung und dem Vertrieb (Offline/Online) ■ Erstellung einer Marketing-/Employer Branding-Kampagne oder Erstellung einer Vertriebskampagne ■ Vertrieb (Ausrichten der Aktivitäten auf Besetzung von Ausbildungsplätzen) ■ Social Media Guidelines, Social Media Policy und Rechtliches ■ Analyse und Controlling der Social Media Maßnahmen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSAM

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den passenden Apps und Tools mit Leichtigkeit passende Bilder und Videos für Ihre Social Media Kanäle erstellen

Zielgruppe

Social Media Manager, Online Marketing Manager, Content Manager und Mitarbeiter aus Online und Social Media Marketing Abteilungen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden neben der Erstellung einer Content-Strategie, Ausspielung und Redaktionsplanung sowie Content-Management primär die Erstellung geeigneter und zielgruppengerechter Inhalte für Ihre Kommunikation. Wir schauen im Detail die Erstellung von Bild- und Video-Inhalten sowie die Kurratierung von Text-Inhalten an. Die Teilnehmer können nach dem Seminar selbst Inhalte planen, entwickeln und zielgruppengerecht ausspielen.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung
- Content-Arten
- Content-Planung
  - Content-Strategie
  - Storyboard
- Content-Erstellung am Smartphone und PC
  - Bilder, Video, Texte sowie passende Aufbereitung (bspw. Hashtags)
- Content-Ausspielung
  - Redaktionsplanung
  - Content Management
  - Zielgruppenansprache

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSCO

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung
- Mitarbeitende aus dem Bereich Personal
- Mitarbeitende, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen - bisher noch nicht zertifiziert sind
- Mitarbeitende, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Einsatzzwecke von LinkedIN für Volksbanken Raiffeisenbanken verstehen
- Operative Grundlagen und Funktionen des Kanals verstehen mit Blick auf Content- und Anzeigen-Erstellung
- Inhaltliche Impulse für den eigenen LinkedIn-Kanal gewinnen

Inhaltsschwerpunkte

- Missverständnisse vs. Fakten: Wann setzen wir als lokale Bank LinkedIN ein?
- Operative Grundlagen via Screensharing: Vorstellung der wichtigsten Funktionen in LinkedIn mit Blick auf Content- und Anzeigen-Erstellung
- Übersicht möglicher Content- und Anzeigen-Arten in LinkedIn
- Beispiele für Volksbanken Raiffeisenbanken
- Corporate Influencer: Wie aktiviere ich Mitarbeiter:innen zur aktiven LinkedIn
- Best Practice-Regeln der Content- und Anzeigen-Erstellung
- Question & Answers

Hinweis

Das Onlineseminar findet von 9:00 bis 12:00 sowie 13:00 bis 15:00 statt. Dazwischen gibt es eine Pause.

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
10.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
LKI

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics

Zielgruppe	Mitarbeitende oder Leitende der Abteilugen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Social-Media-Status-Quo ■ Recruitingtrends - Was kommt? Was geht? Was bleibt? ■ Touchpoints: Wie Bewerber heute Jobs suchen (Social Media, Stellenbörsen, OutOfHome, eigenes Netzwerk) ■ Social Media - wie Bewerber heute angesprochen werden ■ Updates bei verschiedenen Social-Media-Plattformen
Hinweis	Gerne möchten wir Sie auch auf das Webinar Social-Recruiting Advanced am 02.10.2024 (WASRP 24001) aufmerksam machen.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBSRP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced

Zielgruppe	Mitarbeitende oder Leitende der Abteilugen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Best-Practice-Beispiele ■ Impulse für das Recruiting in Ihrer Bank ■ Active Sourcing über soziale Netzwerke ■ Umgang mit Bewertungsportalen ■ Fragen & Antworten ■ Feedback zu den Kanälen der Teilnehmer ■ Praktische Übungen

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WASRP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Lars Kroll

Buchen

Social Media, Online Marketing und Digitalisierung für Führungskräfte

Zielgruppe	Führungskräfte, gerne mit Spezialisierung Vertrieb, Marketing, Kundenkontaktcenter und Digitalisierungsbeauftragte
Ihr Nutzen	Unternehmen können es sich heute nicht mehr erlauben, sich nicht mit den Möglichkeiten der digitalen Transformation auseinanderzusetzen. Wir beleuchten in zwei Workshop-Tagen die größten Treiber der Digitalisierung: Kommunikation, Online Marketing, Automatisierung und Social Media. Laut verschiedener Studien und Experten steigt die Nutzung dieser Kanäle in den kommenden Jahren enorm. Damit die Maßnahmen auch langfristig auf die Unternehmensziele einzahlen, ist es wichtige Ansätze, Inspirationen und Strategien für die Umsetzung der Maßnahmen zu haben. Dieses Seminar hilft Ihnen zu verstehen, wie sich die Digitalisierung auf Ihr Unternehmen auswirkt und wie Sie die Möglichkeit wirkungsvoll für das eigene Unternehmen nutzen - sowohl in der internen als auch externen Kommunikation - um passende Zielgruppen zu erreichen. Sie haben nach diesen zwei Intensiv-Workshoptagen ein Verständnis für die Möglichkeiten der Digitalisierung, Erfahrungen und Beispiele aus dem Bereich Online Marketing und Social Media sowie ein besseres Verständnis für die Ressourcen und Führung der umsetzenden Mitarbeiter.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktueller Stand • Digitalisierung, Online Marketing und Social Media • Verständnis der Möglichkeiten für das eigene Unternehmen ■ Größte Treiber der Digitalisierung im Detail • Digitalisierung und Aotmatisierung • Online Marketing Möglichkeiten für die Skalierung • Social Media als interner und externer Kommunikationskanal ■ Mitarbeiter in der Digitalisierung • Führung und Befähigung • Kommunikation im Prozess • Möglichkeiten durch Podcast, Social Media und Co. ■ Austausch und Diskussion • Eigene Erfahrungen • Best Practice Beispiele ■ Praxis • Erarbeitung und Definition der eigenen nächsten Schritte • Erarbeitung von Strategie- und Umsetzungsmöglichkeiten • Der Blick in verschiedene Netzwerke, Tools, Beispiele

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	BSFD
Preis	350,00 €
Ansprechpartner	Julia-Sophie Maier
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus – Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung
- Mitarbeitende aus dem Bereich Personal
- Mitarbeitende, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen - bisher noch nicht zertifiziert sind
- Mitarbeitende, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

Inhaltsschwerpunkte

- Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken
- Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms
- Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer
- Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost
- Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer
- Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Hinweis

Interaktives Webinar mit Miroboard

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	LKICI
Preis	410,00 €
Ansprechpartner	Julia-Sophie Maier
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

Zielgruppe

- Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen

Ihr Nutzen

- Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen
- Tipps zur eigenen Profiloptimierung
- Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings
- Austausch mit Gleichgesinnten
- Kennenlernen von praxiserbroten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen

Inhaltsschwerpunkte

- Profilerstellung: Wie erstelle ich ein aussagekräftiges Profil als Führungskraft, um meine individuelle Präsenz zu stärken?
- Tipps & Tricks zum Netzwerkaufbau
- Personal Branding: Was ist meine eigene Personal Brand und welche Geschichten kann ich als Führungskraft erzählen?
- Veröffentlichung von Leaderhip-Inhalten, um die eigene Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit zu stärken
- Tipps & Tricks zur Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen

Hinweis

Online-Vorbereitung:

Bis 19.01.24

Interaktives Webinar mit Miroboard

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	LKIQP
Preis	270,00 €
Ansprechpartner	Julia-Sophie Maier
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

Zielgruppe	■ Mitarbeiter*innen aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken ■ Mitarbeiter*innen, die sich mit dem Thema Social-Media beschäftigen ■ Mitarbeiter*innen, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen
Ihr Nutzen	■ Einblicke über die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn ■ Erlernen von Techniken, um spezifischen Zielgruppen im Finanzsektor anzusprechen ■ Praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen
Inhaltsschwerpunkte	■ Warum LinkedIn Ads für Banken? Überblick über die Relevanz von LinkedIn als Plattform für B2B und professionelle Netzwerke im Finanzsektor ■ Ad-Formate und Platzierungen: Erläuterung der verschiedenen Anzeigenformate ■ Zielgruppen-Targeting: Best Practices für das Erstellen von Zielgruppen ■ Budget und Gebote: Wie man Budget festlegt und die verschiedenen Gebotsstrategien, die LinkedIn bietet ■ Best-Practice Regeln der Anzeigen-Erstellung
Hinweis	Ihr Referent: Christopher Schmitz, VR-Networld

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WLKIQ

Preis
270,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine

Zielgruppe

- Mitarbeitende, die für Online-Inhalte verantwortlich sind
- Marketing- und Kommunikationsverantwortliche
- Content Manager

Ihr Nutzen

- Sie verfügen über ein technisches Grundlagenwissen und beherrschen die handwerklichen Fähigkeiten zur Erstellung von weboptimierten Texten.
- Sie können Texte entwickeln, schreiben und bearbeiten, die Ihre Unternehmensziele auf allen Online-Kanälen unterstützen – und damit wesentlich zur erfolgreichen Online-Vermarktung beitragen.
- Sie sind in der Lage, prägnante, lesbare, verkaufsstarke und suchmaschinenoptimierte Texte zu formulieren.
- Sie haben ein Bewusstsein für den Erfolgsfaktor Website Content entwickelt – und für die Relevanz der Text-Erstellung im Rahmen einer vernünftigen Content-Strategie.
- Sie nutzen hilfreiche Text- und Marketing-Tools, die Ihnen im Tagesgeschäft das Arbeiten entscheidend erleichtern.

Inhaltsschwerpunkte

- Webtexten: Basiswissen
  - Status Quo Web-Kommunikation
  - Was können Sie mit guten Inhalten erreichen?
  - Was unterscheidet einen Online-Text von einem Offline-Text?
  - Was ein guter Web-Texter können sollte
  - Kurz oder lang: Wie viel Text ist genug Text?
  - Exkurs Künstliche Intelligenz (KI) & Text: Was Sie heute darüber wissen sollten
- Gestaltung von lesbaren Webtexten
  - Design und Content: Webtext-Usability, Sichtbarkeit und Lesbarkeit
  - Fakten zur Content-Nutzung: Wie lesen User online?
  - Die Regeln des „Grafischen Schreibens“
  - Quo Vadis, Content? Smartphone vs. Tablet vs. Desktop
- Text-Einstimmung und Recap: Allgemeine Texter-Regeln
  - Vermeiden Sie die häufigsten Text-Stolperfallen
  - Basis-Texter-Handwerk
  - Wenn die richtigen Worte fehlen: Schreibblockaden lösen
  - Content Guidelines und Wording-Listen
- Text-Konzept: Struktur ist ein "Muss"!
  - Wie sieht der ideale Textaufbau aus?
  - Prioritäten, Zwischenüberschriften und Handlungsaufforderungen
  - Die Grenzen der KI und wie es die Kreativität unterstützen kann
- SEO: Aktuelles Wissen für Texter
  - Das Zusammenspiel von Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Website Content
  - SEO-Basiswissen
  - Korrekter Umgang mit Keywords, Headlines, Title und Description
- Werbliches Texten
  - Nützliche Tools für Web-Texter
  - Übersicht, Einführung und Übungen
  - Exkurs: KI-Tools wie ChatGPT oder deepl.com/write im praktischen Einsatz

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
TFWW

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Miriam Löffler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

Zielgruppe

- Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing
- Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing
- (angehende) Social-Media-Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen.
- Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt.
- Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren.
- Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie.
- Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg.
- Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung
  - Kurzvorstellung der wichtigsten Netzwerke: Facebook, Instagram und LinkedIn
  - Inhaltliche Erwartungshaltung und Bedürfnisse der Nutzer im Social-Media-Umfeld
  - Rahmenbedingungen und Einschränkungen bezüglich der Textgestaltung und Content-Formate auf den einzelnen Plattformen
  - Algorithmen, Regeln und Besonderheiten der einzelnen Plattformen
  - Nützliche Statistiken und Auswertungen
- Planung und Umsetzung
  - Social-Media-Strategie
  - Interessen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe erkennen und definieren
  - Themensammlung und Themenplanung
- Texten in der Praxis
  - Tipps für erfolgreiche Posting-Texte
  - Praxis-Übungen für die verschiedenen Netzwerke
  - Posting-Texte mit Hilfe von ChatGPT und KI
  - Austausch in der Gruppe
  - Weitere Posting-Bestandteile
  - Best-Practice Beispiele
- Unterstützung im Alltag
  - Guidelines
  - Redaktions-Tools

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
TFSM

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Kristine Broschart

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung
- Mitarbeiter aus dem Bereich Personal
- Mitarbeiter, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen - bisher noch nicht zertifiziert sind
- Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

Inhaltsschwerpunkte

- Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken
- Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms
- Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer
- Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost
- Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer
- Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Hinweis

Bei diesem Workshop handelt es sich um ein interaktives Webinar mit Miroboard.

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
LKIFC

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Buchen

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing
- Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt.
- Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivcay- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung in die vertraglichen, werbe-, ePrivacy- und datenschutzrechtlichen Grundlagen
- Begriffsklärungen: Social Media als Bestandteil elektronischer Interessenten- und Kundenansprache, Differenzierung der Verbraucher- und Unternehmeransprache, Sonderbehandlung von Minderjährigen
- Abgrenzung: wann liegt Werbung, insbes. Belästigung im werberechtlichen Sinne
- Abgrenzung: Datenerhebung (Insights, Analytics), Selektion und Nutzung und die daraus abzuleitenden Konsequenzen
- Zusammenschau von ePrivacy (TTDSG), DSGVO und UWG zur konkreten Zusammenstellung gebotener Informationsverpflichtungen
- insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen)
- Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung)
- Diskussion und weitere Fallbeispiele

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WISM

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stefan Maas

Buchen

Entdecken Sie Big Data und Künstliche Intelligenz als Erfolgsformel im Bankwesen.

Diese zählen zu den spannendsten Zukunftstechnologien. Gerne unterstützen wir Sie mit unserem Expertennetzwerk von der ersten Annährung an das Thema, über die Bereiche **„Ideation“** und **„Use Case-Bewertung“** bis hin zur Umsetzungsbegleitung für Ihr Unternehmen.

Profitieren Sie von unseren Qualifizierungsangeboten, sowie von unseren Inhouse-Unterstützungsleistungen von der ersten Annäherung an das Thema bis zur Umsetzung:

- **Webinare und Präsenzveranstaltungen**
- **Ideation-Workshops**
- **Use Case-Bewertung**
- **Inhouse-Umsetzungsbegleitung**

www.abg-bayern.de/ki

NACHHALTIGKEIT GEHT UNS ALLE AN!

Kreditinstitute nehmen im Transformationsprozess zur Nachhaltigkeit eine bedeutende Rolle ein. BVR und GVB begleiten die genossenschaftlichen Institute in diesem Prozess bei der Initiierung und Umsetzung von Maßnahmen in Form von zahlreichen Projekten und Unterstützungsleistungen.

Die ABG unterstützt Sie durch:

- Integration der vielfältigen Aspekte der Nachhaltigkeit in bestehende Seminare, Webinare, Erfa-Kreise sowie Tagungen und Web-Based-Trainings
- Zertifizierungen zum Themenfeld „Nachhaltigkeit“
- Entwicklung neuer Maßnahmen mit den Regional-akademien auf Bundesebene
- Zusammenarbeit mit dem GVB bei der Umsetzung verbandspolitischer Maßnahmen zur Nachhaltigkeit

Nähere Informationen und die konkreten Angebote finden Sie direkt auf unserer Website: www.abg-bayern.de

Von Likes zu Leads

Wie Social Media Ihr Unternehmen vorantreibt

Bei richtiger Nutzung bieten soziale Medien neben der Maximierung des eigenen Bekanntheitsgrades u.a. auch die Möglichkeit, die eigene Marke bei potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern zu stärken.

Unsere Angebote bieten Ihnen:

- Aktuelle Trends
- Tipps zur richtigen Umsetzung
- Infos rund um Social Recruiting
- Rechtliche Aspekte

Jetzt buchen!

Wenden Sie sich bei Fragen zu unseren Angeboten gerne direkt an Julia-Sophie Maier:
julia-sophie.maier@abg-bayern.de

Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

#SELBSTMANAGEMENT

#MODERATION & PRÄSENTATION

#NEW WORK

#INNOVATIONSMANAGEMENT

#ZEITMANAGEMENT

#KOMMUNIKATION

#STÄRKEN STÄRKEN

#ACHTSAMKEIT

#AGILES ARBEITEN

#ARBEITSORGANISATION

#RESILIENZ

#TRAIN THE TRAINER

#INNERE STÄRKE

#PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

Alle Angebote finden Sie hier:

Unsere Tagungshäuser

BEILNGRIES

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 200 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de

GRAINAU

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren neuen Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688
mice@hotelambadersee.de

INDIVIDUAL

Wir bieten bedarfsgerechte Lösungen in Top-Qualität

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **INDIVIDUAL** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.

- **Vertrieb & Marketing**
- **Management & Führung**
- **Chancen & Potenziale**
- **Digitalisierung & Innovation**

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.abg-bayern.de/Individual

ABG GmbH
Leising 16, 92339 Beilngries
Tel. 08461 650-0, Fax 08461 650-1350
info@abg-bayern.de, www.abg-bayern.de